

# الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 319 / Year 28 / July 2006

تموز / يوليو 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 319



**ناصر الفارسي**  
**نموذج للنجاح العربي**  
**في الصناعة الفندقية**



**ولي عهد رأس الخيمة**  
**الرؤية المتكاملة**  
**للتنمية**



**الوزير سامح فهمي**  
**الغاز المصري**  
**إلى أوروبا**



**بوينغ تطلق**  
**بالبطارات والتكنولوجيا**

## تركيا الأورو-عربية



**الملقى الاقتصادي التركي-العربي الثاني**  
**The 2nd Turkish - Arab Economic Forum**

# DOLCE & GABBANA



**MOTORAZR**

Perfect marriage of design and technology  
Groove to the rhythm with an MP3 player  
1.23 megapixel camera plus video capture  
Connect wirelessly with Bluetooth®



motorola  
V3i

الشركة العربية للمصحافة والنشر والاعلام  
إيبكو ش.م.ل.  
يصدر عنها مجلة

## الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي  
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.  
APPCO S.A.L. Publishes

**Al-Iktissad Wal-Aamal**  
Arab Business Magazine

Editor in Chief:  
**RAOUF ABOU ZAKI**

### HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center  
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100  
Tel: 353577/8/9 - 780200  
Fax: 00 961 1 354952  
Email: iktissad@iktissad.com

### SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422  
Tel: 4778624 - Fax: 4784946  
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

### U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai  
Tel : (971-4) 2941441  
Fax: (971-4) 2941035  
Email: aiwa@emirates.net.ae.

[www.iktissad.com](http://www.iktissad.com)

### Advertising contact:

E-mail: [advert@iktissad.com](mailto:advert@iktissad.com)

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

### سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل - سورية 1500 ل.س - الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ريال - الكويت 2 دينار - البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال - الإمارات 25 درهم - عمان 2.5 ريال
- لبنان 500 ريال - مصر 40 جنيهات - ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار - المغرب 70 درهم

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC - U.K. 4 LS - CANADA 5 II
- AUSTRALIA \$ 10 Aus - U.S.A. \$ 8

### الاشتراك السنوي:

- الدول العربية \$ 80
- الدول الأوروبية 80 Euro
- الدول الأمريكية \$ 100
- الدوائر الحكومية والمؤسسات \$ 150

تبدو تركيا اليوم وأكثر من أي مرحلة في تاريخها الحديث، في حالة تصالح كاملة مع دورها الطبيعي كجسر للتواصل والانفتاح. وهو دور يستند إلى موقعها الجيو سياسي كنقطة تقاطع بين الحضارات والقارات، وترس

خ هذا الدور في ظل حكومة رجب طيب أردوغان لتصبح تركيا نقطة التقاطع بين الاتجاهات السياسية والعرقية والدينية المختلفة والمتصارعة. والملفت في دور تركيا كجسر للتواصل، انه لا يتعلق من موقع حيادي بل من موقع الطرف الرئيسي والفاعل في مختلف القضايا والصراعات. طرف له مواقفه ومصالحه السياسية والاقتصادية التي يدافع عنها، ولكنه يتعقّب مواقف الآخرين ومصالحهم.

ولذلك فإن تركيا هي اليوم القوة الإقليمية الأكثر حضوراً والأكثر تأثيراً في الصراعات، وربما الأكثر قدرة على الإسهام في إيجاد الحلول لها. فهي الدولة "الإسلامية" العضو في الاتحاد الأوروبي قريباً، وهي في الوقت ذاته الحليف الاستراتيجي للولايات المتحدة. ورغم انها متعاطلة تاريخياً مع القضايا العربية، فإنها تحافظ على علاقات جيدة مع إسرائيل.

والأهم من ذلك كله أن تركيا ترى في الدول العربية عمقاً طبيعياً لها لا سيما في ظل الفورة الاقتصادية التي تعيشها هذه الدول، ما يعطي للدور التركي أبعاداً جديدة كجسر للمصالح والنمو والرخاء الذي يرى رئيس الوزراء رجب طيب أردوغان، انه يشكل مدخلاً جيداً للسلام.

ويتضح هذا العدد، إلى جانب مقابلة رئيس وزراء تركيا، تفعيلاً للملتقى الاقتصادي التركي العربي، ومناخاً للنهضة الشاملة التي تشهدها المملكة العربية السعودية، في ظل توجيهات خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز، والتي تستند إلى توظيف العوائد المالية النفطية في إطلاق مشروعات ضخمة في مختلف القطاعات ولا سيما في النفط والبتروكيماويات والعقار، إضافة إلى تفعيل دور القطاع الخاص.

وفي العدد أيضاً موضوع شامل لتجربة "روتانا" بقيادة ناصر النويصر ورفاقه، والتي تشكل إحدى أكثر التجارب نجاحاً في تعريب الصناعة الفندقية. وهي تجربة تؤكد القدرة على إنشاء وتطوير شركة عربية لإدارة الفنادق، بعد أن اقتصر دور المستثمرين العرب لسنوات طويلة على تمكك الفنادق.



## هذا العدد

لتوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

## اقتصاد وأعمال

- 6 أولى طائرات "سما" السعودية من "الواحة" الإماراتية  
7 مبادرة مصرية لتكثف عربي في منظمة التجارة العالمية  
14 "سوليدير" تستعد للتوسع خارج لبنان

44 رجب طيب أردوغان: تركيا الأورو - عربية  
50 الملتقى الاقتصادي التركي العربي الثاني

## مقال

66 الشرق الأوسط رهينة المسألة الإيرانية

## مقابلة

68 وزير البترول المصري: خط الغاز العربي إلى أوروبا

## اقتصاد عربي

- 72 السعودية: "مرحلة الملك عبد الله" لتعزيز دور القطاع الخاص  
92 رأس الخيمة: الرؤية المتكاملة والتنمية الشاملة  
96 محمد رضا بن مصباح: الصادرات الصناعية التونسية تضاعفت 10 مرات

## شركات

- 110 عبد العزيز بن قاسم كاتو: السعودية مهد الاستثمار  
112 مجموعة سيراميك رأس الخيمة: الريادة في النجاح

## سياحة

- 140 وزير السياحة المصري زهير جرانة: "تورثو مصر"  
142 الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز: نظام للتأشيرات السياحية

## عقار

- 150 "إعمار العقارية": توسع ومشاريع في سورية وباكستان وأميركا  
152 رئيس "ديار العقارية": لا نعتد البيع السابق لتمويل مشاريعنا

## نقل جوي

- 166 "سيتا" تدمج شركاتها وتنوع خدماتها: الطارات في عصر جديد

## طاقة

- 170 أمين عام مجلس الطاقة العالي: لا بديل عن نفط الشرق الأوسط

## تامين

- 174 الرئيس الجديد لـ"أريج": التوسع الجغرافي عنوان المرحلة المقبلة

## تعاون عربي

- 180 المنظمة العربية للتنمية الصناعية: سترافيتجة للتنفيذ وجهاز إداري جديد

## عرب وعالم

- 186 البنك الإسلامي للتنمية: مضاعفة رأس المال وإنشاء مؤسسة لتمويل التجارة

## مؤتمرات

- 190 مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي: جهود عربية ودعم دولي  
198 "يونيدو" تنظم منتدى الاستثمار في الأردن

## اقتصاد جديد

- 202 الملتقى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت  
210 "توكيا" ترصد رغبات زبائنها: البقاء للأبسط

## سيارات

- 218 بورشه 911 توربو: المزيد من القوة والدينامية



7



142



110



14



كلنا نتكلم لغة واحدة  
سافروا مع طيران الإمارات إلى القارات الخمس التي تتكلم لغة كرة القدم  
اكتشفوا المزيد



Emirates

شريك رسمي

## العميلة مفتتحاً مصنع أوريكس: "قطر عاصمة تحويل الغاز إلى وقود سائل"



عبدالله العميلة

يومياً من الغاز الخفيف الغني بالميثان من حقل الشمال ككليم، لإنتاج 34 ألف برميل يومياً من أسوائل، التي تتضمن 24 ألف برميل من الديزل و9 آلاف برميل من النافثا، وألف برميل من غاز البترول المسال.

وسيدأ التصدير أوائل الشهر المقبل إلى اليابان وأوروبا.

برعاية أمير قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني تم تدشين مصنع أوريكس لتحويل الغاز إلى سوائل في مدينة رأس لخان الصناعية في قطر.

وقال النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة عبدالله العميلة إن افتتاح المصنع يمثل بداية حقبة جديدة تقوم من خلالها قطر بإحداث تغيير مهم في مفاهيم الطاقة في العالم من خلال تكنولوجيا تحويل الغاز إلى سوائل، مؤكداً أن مشروع "أوريكس" حقق لقطر ما كانت تصبو إليه بأن تصبح عاصمة تحويل الغاز إلى سوائل.

وأشار إلى أن بلاده تضم حقل الشمال، وهو أحد أكبر حقول الغاز الطبيعي غير المصاحب في العالم، ما أتاح لها تحقيق نمو اقتصادي وتنويع مصادر الدخل.

وأعلن العميلة أن هذا المشروع، الذي تبلغ طاقته الإنتاجية 34 ألف برميل يومياً، سوف يشهد في المستقبل توسعات بالتعاون مع "شيفرون ساسول"، ستؤدي إلى زيادة طاقته إلى نحو 100 ألف برميل يومياً، كما سيدرس إمكان بناء مصنع متكامل من المنشآت لتحويل الغاز إلى سوائل بطاقة إنتاجية تبلغ 130 ألف برميل في اليوم.

وأضاف العميلة أن دراسة تجري حالياً مع "شيل" في شأن مشروع ثانٍ كبير يتوقع أن ينتج 140 ألف برميل يومياً، ومشروع ثالث مع "أكسون موبيل" لإنتاج 160 ألف برميل. وأكد أن قطر سوف تملك خلال 10 سنوات أكبر طاقة في العالم في مجال تحويل الغاز إلى سوائل.

وتملك "قطر للبترول" 51 في المئة من مصنع "أوريكس" و"ساسول" الجنوب أفريقية 49 في المئة، وسوف يستخدم المصنع، الذي بلغت تكلفته نحو مليار دولار، نحو 230 مليون قدم مكعب

## تأسيس "المنتدى العربي للبيئة والتنمية"

العوضي وعدنان بدران (ناشطين للريثيس) ونجيب صعب (أميناً عاماً) ومارون سمعان (عضواً).

ولفت صعب خلال الإعلان عن تأسيس المنتدى إلى أن الهيئة قررت اتخاذ بيروت مقراً للمنتدى تنفيذاً لإرادة الرئيس الشهيد رفيق الحريري حين تبني فكرة إنشائه.

وكان مؤتمر "الرأي العام العربي والبيئة" عُقد برعاية رئيس الحكومة اللبنانية فؤاد السنيورة ممثلاً بوزير البيئة يعقوب الصرّاف، وحضره الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية عبدالرحمن العميلة، المدير العام للصندوق سليمان الحريش، المدير الإقليمي لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة حبيب الهرير، مديرة إدارة البيئة والإسكان والتنمية المستدامة في جامعة الدول العربية فاطمة الملاح وحشد من الشخصيات الاقتصادية والاجتماعية والعاملين في قطاع التنمية المستدامة.

ونظم المؤتمر صندوق أوك للتنمية الدولية (أوفيد)، برنامج الأمم المتحدة للبيئة المكتب الإقليمي لغرب آسيا (UNEP)، والأمانة الفنية لمجلس الوزراء العرب المسؤولين عن شؤون البيئة.

أسفر مؤتمر "الرأي العام العربي والبيئة"، الذي عُقد في بيروت، عن تأسيس "المنتدى العربي للبيئة والتنمية"، الذي ضمّ مجلس أمنائه التأسيسي كلاً من: رئيس كتلة "المستقبل" النيابية سعد الحريزي (لبنان)، المدير التنفيذي السابق لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة مصطفى كمال (مصر)، أمين عام المنظمة الإقليمية للبيئة البحرية عبد الرحمن العوضي (الكويت)، ورئيس الوزراء الأردني عدنان بدران، الرئيس السابق للصندوق الدولي للتنمية الزراعية السفير عبد الحمن السديري (السعودية)، أمين عام المجلس التنفيذي في أبوظبي محمد البواردي، المدير التنفيذي المساعد السابق لبرنامج الأمم المتحدة للبيئة صالح عثمان (السودان)، الباحث الجامعي رياض حمزة (البحرين)، الرئيس التنفيذي لشركة بترافك العالمية مارون سمعان (لبنان) ورئيس تحريز وناسر "البيئة والتنمية" نجيب صعب (لبنان).

وتم في الاجتماع التأسيسي لمجلس الأمناء انتخاب مكتب تنفيذي يتولى استكمال تكوين المنتدى ومتابعة إجراءات التأسيس، وهو يتألف من: مصطفى كمال طلبة (رئيساً)، وعبد الرحمن

# مبادرة مصرية لتكثيل عربي في منظمة التجارة العالمية

رشيده: نسعى ليكون الصوت العربي مسموعاً



الوزير رشيد محمد رشيد

تلقى المدير العام لمنظمة التجارة العالمية (WTO) باسكال لامي كتاباً رسمياً يوضح أن الدول العربية الأعضاء في المنظمة، وعددها 12 دولة، شكلت كتلة تجارية موحدة داخل المنظمة وتركت الباب مفتوحاً أمام 6 دول أخرى ستضم قريباً بعد انتهاء مفاوضاتها مع المنظمة. جاء ذلك إثر اجتماع عُقد في القاهرة أوأخري يونيو الماضي ضمّ وزراء التجارة والصناعة العرب الذين شاركوا في اجتماعات المجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية الصناعية، وعقد الاجتماع بدعوة من وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد، للإعلان عن مبادرة مصرية لتشكيل كتلة تجارية موحدة داخل منظمة التجارة العالمية تدافع عن مصالح الدول العربية. وتبني الوزراء المجتمعون المبادرة المصرية حيث صرح الوزير رشيد بأن تشكيل الكتلة العربية هو عامل إيجابي ولا يتعارض مع المصالح القومية لكل دولة.

## رشيد: الحد الأدنى

وقال الوزير المصري قبل الاجتماع الوزاري أن "المبادرة المصرية تهدف إلى إعلاء الصوت العربي داخل منظمة التجارة العالمية، والوصول إلى مكانة ذات شأن للمجموعة العربية في النظام التجاري متعدد الأطراف. فهناك 12 دولة عربية انضمت إلى المنظمة، و6 دول في مرحلة الانضمام، وعليها التفاهم على أسلوب واحد في مفاوضات الدوحة التي تمر بمرحلة حرجية وحاسمة تتطلب حداً أدنى من التنسيق في ما بينها". وأشار رشيد إلى أن بعض الدول العربية المنضمة إلى المنظمة حققت نجاحاً ملموساً مثل السعودية وتونس والإمارات والمغرب، لكن النجاح القوي لا يفتي عن التنسيق وقيام كتلة عربية أسوة بالكتلات الأخرى.

في بداية الاجتماع الذي عُقد في القاهرة، قال وزير التجارة والصناعة المصري أمام

للسياح الموجبة والأهداف وآليات العمل. وإضافة إلى إعلاء الصوت العربي في المنظمة، أشار الوزير رشيد إلى الأهداف الآتية:

– المشاركة والتأثير في القرارات الخاصة بتحرير التجارة في السلع والخدمات ما يستخدم المصالح العربية.

– التنسيق بين مواقف الدول العربية ومصالحها في مفاوضات WTO والاجتماعات اليورو متوسطة، وتوافق ذلك مع إعطيات منطقة التجارة الحرة العربية.

– زيادة عدد الدول العربية داخل WTO.

واقترحت المبادرة المصرية آليات للتنفيذ من خلال اجتماعات نصف سنوية على مستوى وزراء الصناعة والتجارة العرب، واجتماعات نصف شهرية للبعثات العربية في جنيف، واجتماعات ربع سنوية للخبراء في الدول العربية. ولتفعيل المبادرة من خلال إطار مؤسسي تم اقتراح الخيارين الآتيين:

1- إنشاء أمانة فنية للمجموعة العربية تتولى مصور رئاستها حتى انتهاء الجولة الحالية من مفاوضات WTO، وتقوم بالتنسيق بين الدول العربية في الداخل وفي جنيف، وبإعداد الاجتماعات على مستوى الوزراء والخبراء وتقرر برامج الدعم الفني المطلوب.

2- إنشاء نقاط اتصال ثابتة في العواصم العربية تقوم بمهام نفسها المقترحة للأمانة الفنية.

أخيراً اقترحت المبادرة المصرية خطة للتنفيذ تجري على مرحلتين الأولى قصيرة الأمد تنتهي آخر السنة الحالية وهو الأجل الزمني المحدد لانتهاء جولة الدوحة.

أما المرحلة الثانية فتشمل لدى التوسع والطول يتم خلالها تقييم الأداء التفارضي والمشاركة في كافة أعمال منظمة التجارة العالمية لضمان استمرارية الدور العربي في هذه المنظمة.

والخبر أن الدول العربية الأعضاء في WTO حالياً هي الآتية: الأردن، الإمارات، البحرين، السعودية، الكويت، المغرب، تونس، جيبوتي، عمان، قطر، مصر وموريتانيا فيما تجري محادثات لانضمام 6 دول أخرى من بينها لبنان وسورية والجزائر. ويبلغ العدد الإجمالي لأعضاء المنظمة 149 دولة. ■

الوزراء العرب، تتمر مفاوضات جولة الدوحة التي شارفت على الانتهاء بمرحلة في غاية الأهمية، وسيعقد اجتماع وزاري في جنيف آخر يونيو 2006 للوصول إلى اتفاق حول تحرير تجارة السلع الصناعية والزراعية، يتبعه اتفاق على تحرير الخدمات وغيره من الانلاقات. ومن المتوقع أن تؤثر مفاوضات الدوحة على قرارات التصنيع والاستثمار الحالية والمستقبلية في جميع الدول بما فيها الدول العربية، وستشهد تغيرات جذرية يمكن أن تؤدي إلى ظهور منتجات جديدة واختفاء بعض المنتجات الحالية. وعلى الرغم من وجود 12 دولة عربية داخل المنظمة، لا يمكن انكار ضعف الوجود العربي وتأثيره على مفاوضات الدوحة، في حين نرى التكتلات الإقليمية الأخرى تلعب دوراً مسموعاً لحماية مصالحها. ولهذا السبب دعونا إلى هذا الاجتماع لإطلاق مبادرة لتفعيل دور المجموعة العربية في منظمة التجارة العالمية.

## خطة تنفيذ المبادرة

تضمنت المبادرة المصرية عرضاً

# يوكون ٢٠٠٧ الجديد بالكامل

إن تصميم جي إم سي يوكون هو أكثر من مجرد حبر على ورق! فمن انافته التي يجتاز بها إلى أحدث تقنيات السلامة فيه مروراً بهندسته الرائدة التي تضمن لك توازناً تاماً بين القوة (٢٥٥ حصاناً) والأداء والاقتصاد في استهلاك الوقود. سوف تنطلق على سبيل يوكون ٧ - ٢٠٠٧ نحو جسيمات عاصفة!



يوكون

GMC

يفرض  
هيبتة.



## مجموعة البركة:

## اكتمال الاكتتاب بزيادة رأس المال



الشيخ صالح عبد الله كامل

صوّح رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية (ABG) الشيخ صالح عبدالله كامل بأنه قد تم بنجاح تام تغطية الزيادة المطلوبة للاكتتاب العام في رأس مال مجموعة البركة المصرفية، حيث بلغت حصيلة البالغ التي تم الاكتتاب فيها ما نسبته 1,36 أكثر من المبلغ المطلوب.

وقال: "شارك في الاكتتاب مستثمرون من مختلف الجنسيات الخليجية والعربية والاجنبية، ليرتفع عدد المساهمين في المجموعة إلى أكثر من 1700 مساهم. وأهم ما ميّز الاكتتاب العام، دخول مؤسسات لها وزن كبير في القطاعات المالية والاستثمارية والمقاربية والتجارية، وهو ما يعطي عمقاً استراتيجياً لمجموعة البركة المصرفية ويوفر الكثير من المزايا لأعمالها وأنشطتها، سواء من حيث القدرة على الدخول في مشاريع تنموية أو من حيث القدرة على ابتكار المنتجات والخدمات الجديدة أو الوصول إلى الأسواق في مختلف أنحاء العالم.

وسيرتفع رأس مال المجموعة المدفوع إلى 630 مليون دولار وحقوق المساهمين إلى نحو 900 مليون. وسيتم إدراج أسهم المجموعة بالإنضمام في كل من سوق البحرين للأوراق المالية وبورصة دبي المالية العالية". وقال الشيخ صالح عبدالله كامل أنه سيتم زيادة أعضاء مجلس إدارة المجموعة وهم يمثلون مساهمين جدد.

من جانبه قال عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان أحمد يوسف أن "المجموعة وبعد النجاح الذي حققته في زيادة رأس مالها من خلال الاكتتاب العام تكون قد بدأت انطلاقها الحقيقية كمجموعة ذات موارد رأسمالية قوية وشبكة جغرافية واسعة تتكون من 200 فرع ويعمل لديها 4700 موظف. وسوف تكون هذه الانطلاقة نمو حقيقي هدفنا الرئيسي وهو تعظيم قيمة حقوق المساهمين في المجموعة".

## علي الشدي

## رئيساً لشركة الخدمات الفندقية



علي الشدي

تم اختيار علي بن أحمد الشدي، مساعد مدير عام الشركة العربية للاستثمار، رئيساً لمجلس المديرين في الشركة السعودية للخدمات الفندقية، للملكة للفندق قصر الرياض، كما تم اختيار سعود بن محمد السويلم، ممثل التامينات الاجتماعية، نائباً للرئيس.

تم ذلك في اجتماع عقده، مؤخراً، مجلس المديرين للشركة. وقد شكر الرئيس الجديد ونائبيه أعضاء

القضار اقترح وبرودي وافق  
منتدى اقتصادي عربي إيطالي مطلع 2007

رومانو برودي (يمين) وعدنان القضار

على هامش أعمال القمة المصرفية العربية الأوروبية التي عقدت نهاية الشهر الماضي في روما استقبل رئيس الوزراء الإيطالي رومانو برودي في مكتبه في مقر رئاسة الحكومة الإيطالية رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة العربية عدنان القضار بإرفاقه الأمين العام للاتحاد الياس غنطوس في لقاء مطول، حيث قدم القضار اقتراحاً عرض فيه إقامة "منتدى اقتصادي عربي - إيطالي" في سياق الجهود الألية ليس إلى تطوير العلاقات، فحسب، وإنما أيضاً للبحث في كل القضايا التي تهم الجانبين باعتبار أن المنتدى يمثل شكلاً من أشكال حوار الجنوب مع الشمال. ورغب رئيس الحكومة الإيطالية برودي بال طرح بعقد المنتدى في روما خلال الربع الأول من العام 2007، يكون الغرض منه حسب ما أوضح القضار، استعراض مجالات الاستثمار المشترك في مختلف القطاعات، وما يمكن أن يقوم به القطاع الخاص من أجل تعزيز الروابط وتحقيق الاستفادة المثلى من الإمكانيات المتاحة خصوصاً في مجال التكنولوجيا التي تتميز بها إيطاليا والتي تتناسب مع موارد ومتطلبات التنمية العربية. وتم الاتفاق على التواصل من أجل إخراج فكرة المنتدى هذه إلى حيز التنفيذ. كما تم التداول بشؤون العلاقات العربية مع أوروبا عامة وإيطاليا خاصة، مع ما يقوم به الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية بصفة ممثلاً للقطاع الخاص العربي من دور طليعي في خدمة الاقتصاد العربي والعلاقات العربية مع الخارج.

المجلس على اقتهم، ووعداً بالعمل للارتقاء بمستوى أداء فندق قصر الرياض، الذي يعتبر من أمق فنادق العاصمة. كما استعرض المجلس النتائج المالية للشهر الفصلا الأولى من العام 2006 التي أظهرت نمواً في مبيعات الغرف وكذلك خدمات الطعام والمقالات، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. يشار إلى أن الشركة السعودية للخدمات الفندقية أسست قبل نحو 30 عاماً برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون ريال. وتساهم فيها، إلى جانب المؤسسة العامة للقيامينات الاجتماعية والشركة العربية للاستثمار، مجموعة من البنوك والجهات الاستثمارية في السعودية والكويت.



حديقة  
في نه الشيا.  
المسواى الارضى  
في دبي.



13 مساحة حصرية  
حدائق بحيرات وحدائق مساة



مسرح مكاني  
مركز ثقافى وهى  
سوق امشيتى  
مطاعم فاخرة  
حدائق اسلامية وبيوت معالمة



البرارى  
albarari

في رحاب نه الشيا، تتربع البرارى بامتلاكه على محمية طبيعية وفي عناق  
أزلي بين الصحراء وانبعاث الإنسان  
تجربة حياتية رائعة، للذين يشدّون الكمال والتميز  
في منزل فخمة تحيط بها الحدائق الجارية  
والبحيرات الساحرة والمناظر الخلابة.  
330 مسكناً فقط تضمّن الخصوصية والاندماج  
بنيت حسب أرقى مواصفات الجودة  
هناك ست نجوم فاخر، متنوع صحتي، مكاتب، قاعات معالمة،  
سوق تقليدي، مسرح ومطاعم فاخرة  
البرارى عاشاق الحياة والباحثين عن التميز.

هناك فاخر  
وحياة مثالية رائعة

13 مساحة حصرية  
من مسكنة الشيا  
والعلاج الطبيعي.

تمويل 98

التراخيص. ويشير إلى أن الاستثمارات في المشروع قد تلامس المليار دولار.

ويوضح نائب رئيس مجلس الإدارة **فاضل البغلي** أنه بموجب عقد الامتياز تقوم "كي جي آل" ببناء وإدارة محطة جديدة للمحاريب، إضافة إلى تصميم وتشغيل مرفق للمياه الجديد. ويمتد المشروع، وفق البغلي، على مساحة 130 هكتاراً ويتضمن إنشاء أرصفة بطول 2360 متراً، ومناطق لجميع لخدمة سفن المحاريب العملاقة.

ويضيف **البغلي** أن تطوير المشروع سيتم على مرحلتين: المرحلة الأولى ستوفر للمحطة بحلول العام 2008، طاقة تشغيلية قدرها 1,5 مليون حاوية نمطية في العام الواحد؛ في المرحلة الثانية سيتم إنشاء المزيد من مناطق التجميع لرفع الطاقة الإنتاجية إلى نحو 4 ملايين حاوية نمطية في العام 2009.

ويعتبر رئيس مجلس الإدارة **محمد المزيدي** أن السوق الإيرانية هي من أبرز الأسواق الواعدة في المنطقة، وهي تشكل بوابة رئيسية إلى جميع الدول المطلة على بحر قزوين. وانطلاقاً من هذه النظرة، وقّعت "كي جي آل الدولية للموانئ" مذكرة تفاهم مع شركة تايد واتر الإيرانية، ويشير المزيدي إلى أنه ستعقب المذكرة مباحثات لتحويلها إلى عقد تشغيلي لتشغيل في مجال النقل والتخزين والمناولة. ويوضح أن المذكرة تهدف إلى تطوير التعاون الثنائي مع الشركة الإيرانية في المرحلة الثانية من مشروع ميناء "بندر عباس" و"شاهباز". وتعتمد "كي جي آل الدولية" في إدارتها للموانئ، على تكنولوجيا متطورة. وهي ولّفت نسبة مهمة من استثمارات في هذا المجال بما يقدم رؤيتها ويحسن موقعها التنافسي. ويعتبر نظام "نافيس" (Navis) لإدارة الموانئ من أبرز الأنظمة التكنولوجية التي اعتمدها المباشرون، وهو يعتبر من الأحدث عالمياً ويعتمد في معظم الموانئ العالمية. ويؤكد هذا النظام مزاياء عدة أبرزها الاتصال المباشر مع الموانئ الأخرى الخاضعة لإدارة الشركة، كما يوفر سرعة في التعامل بما يتطلبه طبيعة الأعمال التجارية البحرية.

وفي سبيل تطوير أعمالها وقّعت الشركة اتفاقيات استراتيجية مع عدد من خطوط الملاحة العالمية، أبرزها (MSC) (Mediterranean Shipping Line) السديني يرتبط بسويسرا، والخط الفرنسي CMA-CGM Line، وخط الملاحة الصيني Evergreen Line.



من اليمين: جميل بيهياني، محمد المزيدي وفاضل البغلي

## "كي جي آل الدولية للموانئ" تستعد للعالمية

الموانئ الاستراتيجية على مستوى المنطقة، فعمدت إلى استكمال تطوير ميناء الشعيبة في الكويت ورفع قدرته الاستيعابية من 150 ألف حاوية إلى نحو 350 ألفاً، تقريباً لأي دور يمكن أن يلعبه الميناء في السوق العراقية، كما طوّرت ميناء أم قصر في العراق باستثمارات وصل حجمها إلى نحو مليار دولار. ومن أبرز الموانئ التي تعمل الشركة على تطويرها حالياً ميناء دمياط في مصر، حيث أعلنت، بالتعاون مع مجموعة عارف الاستشارية، عن توقيع عقد امتياز مع هيئة ميناء دمياط لمدة 40 سنة بهدف بناء وتطوير وإدارة محطة حاويات جديدة في الميناء. ويلعب رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد المزيدي** أن ميناء دمياط يأتي في سياق رؤية الشركة الهادفة إلى تطوير الموانئ الاستراتيجية على مستوى المنطقة خصوصاً في منطقتي البحر الأحمر والبحر المتوسط، ويتوقع أن يكون لميناء دمياط دور ريادي في المنطقة خصوصاً وأن نسبة 80 % من نشاطه ستكون مخصصة لحركة

تستعد شركة كي جي آل للموانئ الدولية للانطلاق نحو العالمية، بعد سلسلة من الانجازات جعلتها إحدى أبرز الشركات المتخصصة في مجال تطوير وإدارة الموانئ في المنطقة. تعتبر الشركة حالياً عدداً من الموانئ الاستراتيجية، كمرافق الشعيبة (في الكويت)، ميناء جدة الإسلامية (في السعودية)، ميناء أم قصر (في العراق) وميناء صقر (في رأس الخيمة)؛ وهي تستعد لاستكمال خططها التوسعية نحو مرفأين جديدين، فوُقتت بالتعاون مع مجموعة عارف الاستشارية عقد امتياز مع هيئة ميناء دمياط في مصر، شركة تايد واتر الإيرانية استعداداً لمخول السوق الإيرانية. وإلى ذلك، تخطط الشركة للتوسع في أسواق أخرى كـ: سورية، المaldif وشمال الفلبين، وهي تتفاوض حالياً، كما يقول رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد المزيدي**، مع 12 دولة للحصول على عقود في مجال إدارة واستثمار الموانئ.

انطلقت شركة كي جي آل للموانئ الدولية في العام 2004، كأول شركة من نوعها في الكويت متخصصة في مجال إدارة وتطوير الموانئ، بعد أن كانت تابعة لشركة رابطة الخليج للنقل. وقد عكست تجربتها عمق الرؤية التي اعتمدتها في تطوير عدد من

■ ■ ■  
**محمد المزيدي:**

**نفاووس 12 دولة للحصول**

**على عقود لإدارة واستثمار الموانئ**

■ ■ ■



تتضمن  
المتعة  
والأصالة.



مع فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وعطلاتها الفاخرة ومواقعها المميزة بكل أنحاء العالم يمكنك الآن زيارة أربع البلاد والتمتع بإقامة كلها رفاهية وذلك بأسعار مخفية هذا الصيف. تتضمن إقامتك وجبة الإفطار ومغادرة متأخرة وذلك في أكثر من ٣٠ من فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال بالطرق الأوسط

٢١٥ دولار أمريكي	مكة	٢٤٣ دولار أمريكي	البحيرة	١٦٠ دولار أمريكي	عمان
١٦٩ دولار أمريكي	مسقط	١٥٠ دولار أمريكي	دبي	٢٠٦ دولار أمريكي	البحرين
٩٥ دولار أمريكي	مزاري لبنان	٦٢ دولار أمريكي	القردقة	٢٦٤ دولار أمريكي	بورت
٧٤ دولار أمريكي	شرق النخيل	١٠٧ دولار أمريكي	جدة	٧٣ دولار أمريكي	القاهرة

للحزب القويدي (مجاناً) للبحرين ٨٠٠٠٠ ٨٠٠٠٠ ٤٤٣٣٣٣٣٣، الأردن ٢٢٦٦٦ ٠٨٠٠٠، الكويت ٤٧٣٢١٠٠ التقويمية ٢٧٢٣٢، لبنان ٤٢٩٨٠١ (٠١) ثم تم طلب  
7٥6٦ ٨٦٦ ٨٦٦ عُمَان ٧٧٧٩٩٩، باكستان ٩٠٩٧١٠٥ ٠٨٠٠٠، قطر ٩٧١٣٣٤٣، السعودية ٨٩٧١٤٦٥ ٨٠٠، الإمارات ٤٦٤٢ ٨٠٠. أو التحصل بنا في  
بيس هاتفه: ٣٣١١٧٣٣٣ +٩٧١ أو فاكسن: \*٣٣١١٦٢٢٩ +٩٧١ (تسري رسوم المكالمات الدولية)

هل تعيش حياة إنتركونتيننتال؟



**INTERCONTINENTAL.**  
HOTELS & RESORTS

للحجز عبر الشبكة والاستفادة من

« ضمان التمتع بأدنى الأسعار يرحي زيارة الموقع

[www.intercontinental.com/arabic](http://www.intercontinental.com/arabic)

تسري أسرار الإسلام العسائرية بصفاته، نهاية الأسبوع في آذار (نكرت) وتنتقل المخالفة في كاتلة صفاته نهاية الأسبوع في الفترة من ١٥ مارس حتى ٢٠ أبريل ٢٠٠٦، وذلك توطئة لقرار المحكمة لهذا القرار، إذ تقرر أن: «تجانب أي عمل عسائري لهذا الأسبوع»  
 ولقد أُلحظ في ذلك وأن أسرار المحكمة في الفترة الزمنية الواحدة (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) بعد الأسبوع (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) وتنتقل المخالفة في كاتلة صفاته نهاية الأسبوع في الفترة من ١٥ مارس حتى ٢٠ أبريل ٢٠٠٦، وذلك توطئة لقرار المحكمة لهذا القرار، إذ تقرر أن: «تجانب أي عمل عسائري لهذا الأسبوع»  
 الأسرار العسائرية في الفترة الزمنية الواحدة (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) بعد الأسبوع (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) وتنتقل المخالفة في كاتلة صفاته نهاية الأسبوع في الفترة من ١٥ مارس حتى ٢٠ أبريل ٢٠٠٦، وذلك توطئة لقرار المحكمة لهذا القرار، إذ تقرر أن: «تجانب أي عمل عسائري لهذا الأسبوع»  
 الأسرار العسائرية في الفترة الزمنية الواحدة (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) بعد الأسبوع (٢٠ أبريل ٢٠٠٦) وتنتقل المخالفة في كاتلة صفاته نهاية الأسبوع في الفترة من ١٥ مارس حتى ٢٠ أبريل ٢٠٠٦، وذلك توطئة لقرار المحكمة لهذا القرار، إذ تقرر أن: «تجانب أي عمل عسائري لهذا الأسبوع»



# أولى طائرات "سما" السعودية من "الواحة" الإماراتية



الأمير بندر (اليمين) وحسين النويس يوقعان الاتفاقية

بي - الاقتصاد والأعمال

وقعت شركة الواحة للتأجير، ومقرها أبو ظبي، اتفاقية تأجير تشغيلي مع شركة الطيران السعودية "سما". تقوم بمقتضاها "الواحة" بتأجير طائرة بوينغ من طراز 737/300 إلى "سما"، لتكون بذلك أولى طائرات شركة الطيران السعودية المتخصصة في خدمات النقل الجوي ذي التكلفة المنخفضة.

وقعت الاتفاقية مؤسس ورئيس مجلس إدارة "سما" الأمير بندر بن خالد الفيصل بن عبد العزيز، ورئيس مجلس إدارة شركة الواحة للتأجير حسين النويس، وذلك في حفل أقيم في جناح "سما" في معرض سوق السفر العربي 2006 في دبي.

واعتبر النويس أن قيام شركة سما باستئجار أولى طائراتها من شركة الواحة للتأجير يمثل حدثاً مهماً بالنسبة للشركة، ودليلاً واضحاً على قدرتها المتزايدة على بناء الشراكات التجارية مع غيرها من الشركات العاملة في مجال النقل الجوي في منطقة الشرق الأوسط.

وقال أن شركة الواحة للتأجير قامت بتطوير خبراتها في مجال التأجير بشكل ساهم في تحقيق أهدافها في النمو والتقدم، لافتاً إلى أن توقيع هذه الاتفاقية يمثل نتاجاً للمبادرات الاقتصادية المتطورة التي تربط الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

والأمير بندر لـ "الاقتصاد والأعمال" - مع إعلان ولي العهد، وأبريل الماضي، تحرير قطاع الطيران وفتح الباب أمام الشركات الخاصة للاستثمار في هذا المجال، كنا مع عدد من المستثمرين في المملكة العربية السعودية من أوائل الذين قدموا على تأسيس شركة تخدم قطاع النقل الجوي.

ولفت الأمير بندر إلى أن العقود التي تم توقيعها بلغت 100 مليون دولار تغطي أول 4 طائرات للشركة، وتتطلع لـ 4 طائرات أخرى في وقت قريب، على أن تبدأ استلام

شركة سما أسعاراً أقل بنسبة تراوح بين 20 و 25 في المئة من الأسعار المتداولة حالياً. وأوضح أن العقد مع "الواحة" للتأجير "يشمل استئجار 4 طائرات، ومن المتوقع أن تستقبل 3 طائرات أخرى من شركة جنرال إلكتريك المتخصصة بقطاع الطيران OECAS، وهي من أهم شركات تأجير الطائرات، ولقد تم اختيارنا من قبلهم للتعاون معنا في المملكة العربية السعودية".

وتوقع كوين أن يبدأ العمل خلال الشهرين المقبلين، حيث يتم حالياً وضع اللمسات الأخيرة على الرخص. وقال إن العمل سيبدأ في الرحلة الأولى على الخطوط القصيرة بغية تثقيف مكانة الشركة في السوق السعودية، ولتأمين خطوط منتظمة بين المدن الرئيسية، على أن يتم في ما بعد الانتقال إلى تسخير خطوط إقليمية.

وأمل أن تستطيع الشركة الانطلاق خلال العام المقبل إلى وجهات إقليمية، كسورية وإيران والإمارات، لافتاً إلى أن تركيز الشركة سيكون في الفترة الحالية على خدمات النقل للمحتاج والمسافرين والسياح داخل المملكة العربية السعودية. وتطمح الشركة تشغيل من 30 إلى 35 طائرة مع حلول العام 2010. ■

أول طائرة مع بداية الشهر الجاري، ثم الطائرات الأخرى وبمعدل طائرة كل شهر.

وأشار الأمير بندر إلى أن قطاع الطيران في المملكة يشهد طلباً يفوق العرض، لذا فالجمال خصب وجيد للاستثمار. وتوقع "أن يكون للردود جيداً على كافة الأصعدة"، مشيراً إلى أن العمل سيبدأ على الخطوط الداخلية في المملكة، وفي ما بعد عندما تسمح الدولة، سيجري العمل على خطوط أخرى.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لـ "سما" اندرو كوين أنه مع تحرير قطاع الطيران المدني في السعودية، تم الإعلان عن تأسيس شركتي طيران جديدتين، منها شركة سما، التي تم تأسيسها بالتعاون مع "يانجو" للطيران المدني، المتخصصة في إنشاء شركات الطيران ذات القيمة المنخفضة، وستقدم "سما" خياراً جديداً مختلفاً في السوق السعودية.

ويؤكد كوين أن السوق السعودية تشهد نمواً كبيراً في قطاع السفر وقهيا فرص هائلة، فغالباً هناك مسافرون على الأتمة الانتظار. ويتابع: "في السعودية، الجال كبير للمنافسة، في مجال السفر، خلافاً لأي صناعة أخرى، فكلية السفر عالية في المملكة، ونحن نتوقع أن تقدم في



# تُرى كيف تبدو السيارة بعد أن لفت حول الأرض ٤ مرات في ٣٠ يوماً؟ الفئة E. القيادة سيادة.



Mercedes-Benz

٩ برهنت مرسيديس-بنز الفئة E أنك لن  
تحتاج إلى مكوك فضائي لتدور حول الأرض. فقد  
استطاعت أن تقطع بالسرعة القصوى ١٦٠  
ألف كيلومتر على مضمار لاينكو بولاية تكساس  
خلال غروب دامت ٣٠ يوماً. لتحطم ٣ أرقام قياسية  
مرة واحدة\*. أما نظام التعليق والبناسية والنظام

الكهربائي في السيارة فقد تعرّضت لضغط  
كبير بسبب صعوبة الضمار والاهتزازات  
للتواصلية. ومع ذلك اجتازت هذا الاختبار  
القاسي بأضرار لا تذكر. وبلا عطل واحد.  
حزب نموذج الفئة E بنفسيك وسارع لاختبارها  
لدى أقرب وكيل معتمد.

\* تم تسجيل الأرقام القياسية بعد أن قطعت السيارة ١٦٠,٠٠٠ كيلومتر بعد ١٤٤ كيلومتر للتحطم جرى ١٠,٠٠٠ كيلومتر في ٣٠ يوماً على دائرة مسطحة بين هذه السيارات الثلاثي

## أعادت انتخاب ناصر الشماع رئيساً لمجلس الإدارة سوليدير " تستعد للتوسع خارج لبنان



ناصر الشماع

نحو 4,95 مليارات دولار، إضافة إلى أملاك عقارية مبنية، من بينها مشروع الأسواق التجارية، يبلغ مجموع قيمتها السوقية الحالية زهاء 3,1 مليار دولار. إضافة إلى سيولة نقدية وسندات تحصيل وأوراق قبض من مبيعات العقارات بقيمة إجمالية تبلغ 1,7 مليار دولار. وبذلك يبلغ إجمالي قيمة موجودات الشركة نحو 7,95 مليارات دولار، ما يعني أن قيمة السهم الواحد تعادل 48 دولاراً. وقد انعكس هذا التحسن في نتائج الشركة المالية على سعر السهم الذي ارتفع من مستوى 5 دولارات العام 2004 إلى 22 - 23 دولاراً حالياً. وعن التوقع أن يشهد السهم تحسناً متواصلاً.

### التوسع خارج لبنان

وأوضحت "سوليدير" أنها تسعى إلى زيادة مصادر إيراداتها وتنويعها عبر الإفادة من خبرتها التقنية ومسمتها الجيدة في مجال التخطيط المدني والتطوير العقاري والعماري في إدارة الأملاك، وذلك عبر تقديم خدمات إلى مشاريع تطوير خارج منطقة وسط بيروت في دول الخليج العربي والعالم ومن شأن ذلك تأمين إيرادات جديدة للشركة مستفيد من ربحية الأسهميين من دون تعريضهم لخاطر مالية أو استثمارية.

وأعلنت "سوليدير" أنها ستطلق قريباً مشروعاً كبيراً تضع فيه خبرتها في مجال التطوير العقاري وإدارة المشاريع، إدارة صندوق استثمار عقاري تصل قيمته إلى 1,5 مليار دولار لتتبنى مشاريع عقارية في منطقة الشرق الأوسط، وسيكون دور الشركة في إدارة الصندوق وفي إدارة عمليات العقارية المختلفة من دون التدخل في استثماراته المالية أو التوظيف فيها وهو ما يبعد مساهمينا عن مخاطر الاستثمار.

وعلى صعيد تطوير العقارات والأراضي، أعلنت "سوليدير" أنها أنجزت كافة أعمال البنية التحتية في منطقة الوسط التقليدي، إضافة إلى أشغال الحماية البحرية للمنطقة المستحقة والمرافق السياحية الغربي، ويجري حالياً استكمال أشغال معالجة الرومديات في المنطقة المستحقة، حيث سيلجأ تنفيذ أشغال البنية التحتية في تلك المنطقة. ■

الأسواق التجارية الذي يجري العمل به حالياً، ستترفع إيرادات الشركة من الإيجارات إلى نحو 65 مليون دولار سنوياً. وأشار الشماع إلى أن انطفاًء ديون الشركة وتسديداتها كاملة ترافق مع تحسن وازدياد حجم السيولة النقدية بشكل كبير في السنتين المقبلتين، بعد سداد معظم تكاليف البنية التحتية وانحسار المصاريف بشكل كبير. وتوقع الشماع أن تصل السيولة في السنتين المقبلتين إلى مستوى 1,7 مليار دولار كنتيجة لمجموع مبيعات الفصل الأول من السنة الجارية وسندات التحصيل من مبيعات سابقة وعن السيولة المتوافرة حالياً. ويعدال هذا المبلغ تقريباً، كما قال، القيمة الاسمية للسهم الواحد البالغة 10 دولارات.

### الموجودات إلى نحو 8 مليارات

وقال إن تحسن أداء الشركة انعكس في قيمة موجوداتها التي تتوزع بشكل أساسي على رصيد من الأراضي والعقارات في مواقع مميزة في وسط العاصمة، والتي تتمتع بحقوق بناء يبلغ مجموعها نحو مليوني متر مربع وتبلغ قيمتها بالأسعار المتداولة حالياً

### إطلاق صندوق للاستثمار

العقاري بـ 1 مليار دولار

أعادت الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط مدينة بيروت "سوليدير" انتخاب د. ناصر الشماع رئيساً لمجلس إدارتها لولاية جديدة مدتها ثلاث سنوات، ليستمر في هذا المنصب منذ تأسيس الشركة. وأفادت الجمعية العمومية للشركة توزيع أرباح بلغت 60 سنتاً للسهم الواحد اعتباراً من 15 أغسطس المقبل، كما كشفت عن نتائج إدارة صندوق استثمار عقاري بقيمة مليار ونصف مليار دولار لتتبنى مشاريع عقارية في منطقة الشرق الأوسط، متوخفة تصدناً متواصلاً في سعر سهم الشركة. وركبت الجمعية العمومية بخطة الشركة لشراء 10 في المئة من أسهم الشركة بهدف إلغائها وخفض رأس المال بالنسبة نفسها.

### مجلس إدارة جديد

ناقشت الجمعية العمومية العادية لـ"سوليدير"، البعثات المالية من العام 2005، وانتخبت مجلس إدارة للشركة للسنوات الثلاث، تألف من: د. ناصر الشماع، النائب نجل الينستاني، ياسين ياراد، سامي نحاس، الشيخ فؤاد الخازن، ماهر بيضون، روفائيل صباغة، سركيس دمرجيان، عبد الحفيظ منصور، جوزف صبيحلي وماهر الداعوق، وأعاد المجلس المنتخب انتخاب د. ناصر الشماع رئيساً للمجلس والنائب الينستاني وبييضون نائبين له وصيغاً أميناً للسفر.

### النتائج المالية

وعرض الشماع للتحسن للموسم في أداء الشركة على مختلف الأصعدة، على الرغم من الظروف الصعبة التي مر بها البلاد، فعلى الصعيد المالي، حققت الشركة العام 2005 عكزة كبيرة، حيث ضاعفت أرباحها بنسبة 100 في المئة عن العام السابق، ووصلت إلى 108 ملايين دولار بعد حسم الضرورية. وزادت إيراداتها من انبعاثات العقارية بشكل ملحوظ بلغت 252,8 مليون دولار، إضافة إلى توقيع عقود بيع جديدة بقيمة 1,1 مليار دولار في الفصل الأول من العام الجاري. وتواصلت إيرادات الشركة من الإيجارات بالارتفاع لتبلغ نحو 20 مليون دولار سنوياً. ومع إنجاز مشروع

## الراقي <



### منك الذوق المرهف، ومنّا المكان.

نحن، هي دبي للمقارات. نرى في الناس الأساس الذي به نستهلّ كلّ مشروع من مشاريعنا. نستلهم أفكارنا من حياتهم وطموحاتهم لنُشيدَ لهم مباني ثلاثم أسلوب حياة كلّ فردٍ منهم، وتُلبّي متطلباتهم مهما اختلفت. وهكذا ينعمون بجوٍّ من التناغم والاستجمام بينهم وبين محيطهم. دبي للمقارات، منكِ نستلهم ولكِ نُشيدُ.

www.dubai-properties.ae  
٩٧١ ٤ ٣٩١١١٤

دبي  
العقارات  
أنت الأساس

مركز دبي للتطوير



الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز



الوزير نجارة الصريصري

## إطلاق مشروع قطار مكة - المدينة

يشكّل مشروع "قطار مكة المكرمة - المدينة المنورة السريع" الذي أطلقته المؤسسة العامة للخطوط الحديدية في السعودية خطوة إضافية ضمن مخطط التنمية الشاملة الذي تطبقه المملكة. ويُعتبر المشروع الأضخم من نوعه في منطقة الشرق الأوسط على أن يتم تنفيذه وفق مبدأ الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص.

ويؤكد محافظ جدة الأمير مشعل بن ماجد بن عبد العزيز أن مشروع سكة الحديد بين منطقتي مكة المكرمة - المدينة المنورة سيساهم في تخفيف وجه الحياة

على مستوى البلاد، معتبراً أن المشروع يدخل ضمن خطة خدمة ضيوف الرحمن في مواسم الحج والعمرة، والحركة السياحية. ويضيف، "بعد أن شُقت الطرق، وتوسعت خدمات النقل الجوي، جاء الآن دور تنفيذ مشاريع السكك الحديد التي ستعكس فوائدها الإيجابية على تكاليف الإنتاج للمواطن وسهولة التنقل".

من جهته، يتوقع وزير النقل السعودي ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة للخطوط الحديدية، نجارة الصريصري أن يحقق مشروع قطار مكة المكرمة - المدينة المنورة السريع عوائد مالية للمؤسسة تقدر بـ 500 مليون ريال (133,3 مليون دولار) في العام 2010، موضحاً أن تلك العوائد ستضاعف خلال العامين المقبلين لتصل مع حلول العام 2030 إلى 750 مليون ريال (200 مليون دولار). كما فُلت الوزير الصريصري إلى أن المشروع يمثل نقلة

تنموية غير مسبوقه ستقدّم دفعة قوية لخطط التنمية، ليس فقط على صعيد تيسير سبل الانتقال بين هذه المناطق الحيوية بل وتنمية المناطق المحيطة اقتصادياً واجتماعياً حيث سيمكّن هذا الخط الحيوي منطقة جذب أساسية.

أما رئيس المؤسسة العامة للخطوط الحديدية المهندس خالد المحيي فيشير إلى أن "المشروع سيربط مركز جدة ومكة المكرمة بخط مزدوج بطول 78 كيلومتراً، ما يتيح للمسافرين الانتقال بين المدينتين خلال نصف ساعة فقط. وسيصل طول الخط الفردي الذي يربط جدة بالمدينة المنورة إلى 410 كيلومترات، وسيكون زمن الرحلة ساعتين ونصف الساعة فقط. ويتابع: "بحيث ستكون هناك إمكانية لتوصيل الخط مع خط جدة - الرياض المخطط إقامته.



أحمد عبد الله الزامل

انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، حيث توجد في الأسواق أجهزة تكيف ذات جودة متدنية يتم استيرادها لتلبية الطلب المتزايد في السوق السعودية وأسواق دول الخليج المجاورة، علماً أنّ أكثرهما لا تتفق مع متطلبات السوقين السعودية والخليجية. ومن خلال المنتجات المختبرة بواسطة "اختبار"

سوف يشعر المستهلكون بالآمان نتيجة توافق أجهزة التكيف لديهم مع المعايير المحلية والعالمية لضمان الجودة وكفاءة الأداء، وبالتالي حماية الاستثمار بشكل أساسي.

## "مكيفات الزامل" تؤسس أول مختبر مستقل لأجهزة التكيف

أنشأت "مكيفات الزامل"، المتخصصة في صناعة أنظمة تكيف الهواء في الشرق الأوسط والتابعة لشركة الزامل للاستثمار الصناعي، أول مختبر مستقل لفحص أجهزة التكيف وحلول التحكم البيئية، وذلك في مدينة الدمام -السعودية باسم، شركة اختبار الحدودية.

وتقوم الشركة بتقديم خدمات فحص الأداء واختبار كفاءة أجهزة التكيف المختلفة لاستخدامات التجارية والصناعية المتخصصة، بالإضافة إلى للبرذات الضخمة، كما تلعب دوراً رئيسياً في دعم مبادرات البحث والتطوير في قطاع التدفئة والتبريد وتكييف الهواء، خدمة لكل مستهلك ومستثمر في هذا القطاع.

ويعتبر رئيس "مكيفات الزامل" أحمد عبدالله الزامل: "أن إطلاق هذا المختبر للتطوير جاء في الوقت المناسب مع التزامنا مع التطبيقات الحاصلة في قطاع أجهزة التكيف في المنطقة وخصوصاً بعد

## نقدم لكم الهاتف الأذكي للحياة اليومية.

خيط رفيع بين الجد والمرح يتجسد لكم مع  
الإمكانيات الهائلة لهذا الهاتف الجديد.

# سوني اريكسون M600i

هاتف الجيل الثالث الرشيق الرقيق (10 ملم) بشاشة  
تميل باللمس، مفكرة شخصية رقمية، إنترنت،  
بريد موجه، ومحرر للمستندات.

• بريد إلكتروني موجه • تصفح على لوحة اللمس • نظام تشغيل  
Sony OS 9.0 • تصفح شامل للأدب • وبلوتوث • شاشة تعمل  
باللمس • ٢٦٢ ألف لون • ٢٦٢ ميجابايت • ٢٠٠ ميجابايت • قاعدة بيانات موجهة  
• QWERTY • قوس القوس • 3.5 mm • تشغيل وسائط متعددة • MP3 AAC •  
• دايو • بوييت • محرر وورد وائل • نظام عرض PDF • شات • RSS • برايم  
مع الكمبيوتر • مساعد عملي • FM • تشغيل صوت بصورة • ذاكرة 16 ميجابايت •  
مهايئات • ذاكرة إضافية • 30 (أحادي) • متوافق بلمس مقبلة سموت /  
وصلات USB / الأشعة دون الحمراء



**Sony Ericsson**

[sonyericsson.com/m600i](http://sonyericsson.com/m600i)

# أبراج كابيتال : تحالفات دولية وتوسع

## صندوق استثماري في باكستان

وفي خطوة توسعية جديدة، أطلقت "أبراج كابيتال" و "بي إم إيه كابيتال"، صندوق "أبراج بي إم إيه باكستان للاستثمار" برأس مال 300 مليون دولار.

وچاء إطلاق هذا الصندوق تعبيراً عن "عمق العلاقة المميزة التي تربط الإمارات العربية المتحدة وباكستان"، على حد تعبير وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات الشيخة لبنى القاسمي،

التي قالت أن إطلاق الصندوق يشكل خطوة باتجاه تعميق هذه العلاقات التي تكللت مؤخراً بزيارة قام بها إلى باكستان نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. ويعدّ صندوق "أبراج بي إم إيه باكستان للاستثمار"، الذي سيقبل بحلول سبتمبر 2006، أكبر صندوق للاستثمار في الملكية الخاصة تشهد باكستان حتى الآن، وهو يسعى إلى تحقيق معدل عائد داخلي نسبته 30 في المئة من خلال تركيزه على الاستثمار في قطاعات ذات معدلات نمو مرتفعة ونماذج أعمال ناجحة.

## نوع استثمارية في مصر

وعلى سعيد موان، بدأت "أبراج كابيتال" إجراءات تأسيس شركة تابعة لها في مصر، ستكون نزعها الاستثمارية في منطقة شمال أفريقيا.

وذكر أن الشركة الجديدة، التي تحمل اسم "أبراج كابيتال شمال أفريقيا"، ستعمل في مجال إدارة الأصول وإنشاء صناديق الاستثمار، وتتوزع مكنتها بنسبة 60 في المئة لـ "أبراج كابيتال" و 40 في المئة لمستثمرين مصريين أفراداً.

ومن النظر أن تبدأ الشركة الجديدة نشاطها خلال النصف الثاني من العام الجاري بإطلاق صندوق استثمار مباشر يراوح رأس ماله بين 100 و150 مليون دولار، يشارك فيه بنوك وشركات تأمين مصرية. ■



من اليسار: خالد جفاهي، عارف نقفي، أشوك آرم

والمشاركة بشكل واسع في مشاريع الفخخصة وتملك الشركات، إضافة إلى الاستثمار في إعادة هيكلة تلك الشركات، كما سيوفر الصندوق عمليات تمويل للشركات المتخصصة في قطاعاتها بطريقة تمويل الميزانين.

وخلال الإعلان عن الصندوق، قال نائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي والرئيس التنفيذي لـ "أبراج كابيتال" عارف نقفي، "ستعمل من خلال هذا الصندوق الاستثماري على دعم النمو الاقتصادي في المنطقة، وذلك عبر الاستثمار المباشر في عدد من القطاعات الاقتصادية المهمة، وأبرز الاستثمار في المشاريع التي تخدم هذه القطاعات".

وأعتبر رئيس مجلس إدارة بنك الإنمار البحريني خالد جفاهي أن "الخبرات التي تتمتع بها أطراف هذه الاتفاقية ستكون عاملاً حاسماً في إنجاح عمليات الصندوق، وقال: "سنعمل على تسخير خبراتنا في قطاع التمويل الإسلامي لتتكامل مع الخبرة الدولية لبنك دويتشه وسجل الإنجازات الناجح لـ "أبراج كابيتال" لتحقيق هذه الشراكة الناجحة".

ورأى العضو المنتدب لبنك دويتشه، وعضو مجلس إدارة "أبراج كابيتال" أشوك آرم أن كبح التمويل الإسلامي والاستثمار في الملكية الخاصة في صندوق استثماري واحد يشكل فرصة إستراتيجية للاستثمار وتكوين الشركات الناجحة.

سجلت "أبراج كابيتال" حركة توسع لافتة، لم تقتصر على

نوعية الخدمات والأدوات الاستثمارية، بل تميزت ببعدها الدولي والشرق أوسطي، إضافة إلى تحالفات دولية متميزة نسجتها "أبراج كابيتال"، كان أبرزها مع "دويتشه بنك" وبنك "الإثمار" البحريني لإنشاء صندوق استثماري بـ 2 مليارات دولار للاستثمار في المشاريع البديلة اعتبر الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا، وفي إطار

التحالفات سجل أيضاً تحالفها مع "بي إم إيه كابيتال" لإطلاق صندوق للاستثمار في الملكية الخاصة في باكستان، وإلى التوسع أيضاً باشرت "أبراج كابيتال" تأسيس شركة تابعة لها في مصر لتكون نزعها الاستثمارية في منطقة شمال أفريقيا.

الإعلان عن إنشاء صندوق استثماري برأس مال 2 مليار دولار، وبالتحالف بين "أبراج كابيتال" و"دويتشه بنك" الألماني وبنك الإثمار البحريني، على غرار هاشم اللقعي الاقتصادي العالمي الذي عقد في شرم الشيخ مؤخراً. ويهدف الصندوق للتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، والذي يحمل اسم "صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية" إلى الاستثمار في المشاريع البديلة، وبشكل أساسي في قطاعات النفط والغاز والبتروكيماويات والاتصالات والطاقة والمياه والصحة والتعليم.

وستقوم "أبراج كابيتال" بإدارة الصندوق الذي يعتبر الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا، فيما سشارك "دويتشه بنك" وبنك الإنمار في تمويله.

وتبلغ هذه الاستثمار في الصندوق 10 سنوات، على أن يستهدف نسبة عوائد داخلية لا تقل عن 15 في المئة سنوياً. وسيتركز الصندوق على شراء حصص الأغلبية أو الأقلية في المشاريع الجديدة،





ناصر الانصاري

## شراكة بين "الديار" القطرية و"فينشي للإنشاءات" الفرنسية

وقّعت شركة الديار القطرية اتفاقاً لتأسيس شركة ملاقات عالمية كبرى من خلال تحالف مشترك مع شركة فينشي للإنشاءات (VCGP) الفرنسية، وتغطي الشركة الجديدة الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية، وتوزّع ملكيتها بنسبة 51 في المئة لـ "الديار القطرية" و 49 في المئة لـ "الشركة الفرنسية".

والديار القطرية أصبحت عاملاً رئيسياً في قطاع الاستثمار والعقارات في قطر ومنطقة الشرق الأوسط، وفي إطار رؤيتها الطموحة لاحتلال مكانة الصدارة على الصعيدين المحلي والإقليمي، تقوم الشركة أيضاً بتطوير مشروع "لوسيل" العقاري الذي يعتبر الأضخم من نوعه في قطر، ويشكّل صفحة جديدة في مسيرة التنمية الاقتصادية في الدولة من خلال فتح نوافذ جديدة للمستقبل.

ورأى الرئيس التنفيذي لـ "الديار القطرية" ناصر حسن الأنصاري أنّ "فينشي للإنشاءات" بورت شريك مثالي في هذه المبادرة، نظراً لما تتمتع به من خبرات ومعرفة بأسواق منطقة الشرق الأوسط، ناميك من خبراتها في أعمال البناي والأبراج وخدمات البنية التحتية والجسور وما إلى ذلك من إنشاءات مختلفة. وأضاف: "تعتبر فينشي للإنشاءات إحدى الشركات العالمية الرائدة في تصميم وتشيد المشاريع، ويصنّد تحالفنا مع هذه الشركة مدى التزامنا بالمساهمة الإيجابية في دفع عجلة خطط التنمية المستدامة في قطر والمنطقة على حدّ سواء".

## "سرايا" تطلق مشروعاً سياحياً في سلطنة عُمان



الوزيرة دراجمة بنت عبد الأمير وعلي فولاغاسي يوقعان الاتفاقية بحضور سعد الدين الحريري

في إطار خطتها الاستثمارية في المنطقة، وبعد الأذن ورأس الخيمة، وقّعت شركة سرايا، المتخصصة في مجال تطوير العقارات، بحضور رئيس مجلس إدارتها سعد الدين رفسيق الحريري، مذكرة تفاهم مع وزارة السياحة العمانية والشركة العمانية للتنمية

الساحية لإقامة مشروع سياحي مشترك وفق أرقى المعايير العالمية. وقّع مذكرة التفاهم وزيرة السياحة العمانية، ورئيسة مجلس إدارة الشركة العمانية للتنمية السياحية، و د. راجمة بنت عبد الأمير، ونائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "سرايا" علي فولاغاسي. وقالت الوزيرة بنت علي: "إن المشروع الجديد يتكامل مع ستراتييجيتنا في سلطنة عمان للتحول إلى وجهة سياحية وفق أرقى المستويات العالمية. من جهة، أكد الحريري أن سلطنة عمان خطت خطوات كبيرة نحو دفع عجلة اقتصادها نحو العالمية وعززت مكانتها كمركز اقتصادي مهم، بحيث أصبحت خلال فترة وجيزة مقصداً للاستثمار بفضل نجاح السياسات التي تنتهجها الدولة لجذب المستثمرين". بدوره، اعتبر فولاغاسي أن الغاية الأساسية من إقامة هذا المشروع تكمن في استغلال الإمكانيات السياحية المتنوعة المتاحة في السلطنة وتحقيق العوائد الجيدة لسكانها وخلق العديد من فرص العمل فيها، متعلّفاً إلى أن يصبح المشروع نموذجاً مميزاً على مستوى التخطيط والتفصيل".

## "أوجيه دي" تفوز بـ "تشرشل تاورز"

بعد منافسة شديدة مع كبرى شركات الإنشاءات في الإمارات العربية المتحدة، فازت شركة أوجيه دبي بمقعد إنشاء "تشرشل تاورز"، وهو مشروع عقاري تجاري في إمارة دبي بقيمة 685 مليون درهم. وبموجب الليد العام المساعد للعمليات الدولية في مجموعة سعودية أوجيه جوزيف الحلو، فإن المشروع يلبي متطلبات قطاعات أعمال مختلفة، ويوفّر العديد من الوحدات السكنية والمكاتب التي تناسب شركات الأعمال كبيرة ومتوسطة الحجم. وتبلغ مساحة للمشروع نحو 235 ألف متر مربع، وهو مكون من برجين، حيث يرتفع البرج السكني إلى 56 دوراً، أما البرج التجاري فيرتفع إلى 42 دوراً، إضافة إلى ثلاثة طوابق أرضية وثلاثة طوابق سطحية مخصصة كمواقف للسيارات.

وكما أوضح الحلو، فإن المشروع هو الأول لشركة أوجيه دبي في مدينة دبي، التي ستُحل قريباً عن مشاريع أخرى في قطاع البناء والقطاع العقاري والقطاعات الأخرى، التي تنوّع أن تصبح من خلالها من أكبر شركات البناء والتطوير العقاري في السوق الإماراتية. يُذكر أن شركة أوجيه دبي تأسست العام 2005 لتتملّك في مجال الإنشاءات، التشغيل والصيانة، والتطوير العقاري وهي إحدى مجموعة شركات سعودية أوجيه التي يديرها الشيخ سعد الدين رفسيق الحريري والتي تأخذ من الرياض مقراً لها.



**THE BIGGER YOUR NEEDS  
THE MORE YOU NEED  
A PARTNER  
YOU CAN COUNT ON**





عصام جناحي

الإدارة الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، الرئيس التنفيذي صلاح الجيدة، ومساعدني المدير العام عبد المحطيف الخير وجان مارك ريجال. وفي المناسبة أبدأ عصام جناحي فثقة بأثر خبرات أعضاء مجلس الإدارة للمشاركة البنينة على معرفتهم الواسعة والمتخصصة، سيكون لها أثر إيجابي كبير في توجيها هذه المؤسسة المصرفية الجديدة بالشكل الأمثل.

في المقابل، أكد صلاح الجيدة "الالتزام التام بتأسيس إطار عمل متميز للإدارة الصالحة يعمل على ترسيخ نظام تشغيلي متوازن لأداء الأعمال، إلى جانب أفضل مستويات الرقابة والشفافية، وفي الوقت نفسه إضافة قيمة كبيرة إلى جميع المساهمين في البنك الجديد".

## بالشراكة بين "بيت التمويل الخليجي" ومصرف قطر الاسلامي؛ تأسيس "بيت التمويل القطري"

جاء تعيين أعضاء أول مجلس إدارة لـ "بيت التمويل القطري" الذي تم تأسيسه في مركز قطر المالي بالشراكة ما بين "بيت التمويل الخليجي" و"مصرف قطر الاسلامي"، وتم اختيار أعضاء أول مجلس إدارة للبنك الجديد من كبار المسؤولين في "بيت التمويل الخليجي" و"مصرف قطر الاسلامي" بالتساوي، وسيكون من مهام المجلس الجديد التأسيس الكامل للبنية التحتية الشاملة للبنك والانتهاء من ذلك قبل عقد أولى اجتماعات الجمعية العمومية للمساهمين فيه.

وتم أول مجلس إدارة لـ "بيت التمويل القطري" كلاً من: عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" عصام جناحي، عضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" حمد الشايع، نائب الرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" عبدالرحمن الجسني وبيتر بانايوتو.

ومن جهة مصرف قطر الاسلامي، تم تعيين رئيس مجلس

## "المال كابيتال": تأسيس "المال سكيوريتيز الاردن" وإطلاق صندوق عقاري



ناصر الخالفي

وكتعت شركة المال كابيتال الإماراتية اتفاقية مع شركتي أمان للأوراق مالية وأصول للخدمات المالية الأردنية، تهدف إلى تأسيس شركة المال سكيوريتيز الأردن برأس مال 60 مليون دينار أردني، لتكون بذلك أكبر شركة وساطة مالية في المنطقة العربية.

وتنص الاتفاقية على أن تندمج الشركتان الأردنية- "أمان" و"أصول" لتشكلا "المال سكيوريتيز"، ذراع

الوساطة لشركة المال كابيتال، شريكاً استراتيجياً ما يتيح لها الدخول في العديد من الأسواق العربية ويفتح المجال أمام المزيد من التعاون والشراكات في البورصات العربية.

ويشير الرئيس التنفيذي لـ "المال كابيتال" ناصر الخالفي أن هذه الصفقة تساعد على دعم جهودنا للدخول في صفقات جديدة، وتعزيز مكانتنا اقليمياً.

كما يعتبر نائب رئيس هيئة مديري شركة أصول للخدمات المالية هيثم النحلة أن هذه الشراكات العربية- العربية تشكل نواة لعمل عربي مشترك وحجر أساس نحو تعاون عربي اقتصادي

مثمر". أما رئيس هيئة مديري شركة أمان للأوراق المالية يونس القواسمي فيؤكد أن "الجهود المشتركة لجميع الشركات الساعمة سيكون لها الأثر الكبير في نمو ولادته قطاع الاستثمارات والخدمات المالية الأردني".

بدوره، يدير الرئيس التنفيذي لشركة المال سكيوريتيز الأردن حاتم الشاهد تطلعه إلى "توسيع نطاق التعاون في قطاعات أخرى تشمل تطوير المنتجات المهمة والجديدة".

من جهة أخرى، أعلنت "المال كابيتال" عن إطلاق صندوق المال العقاري، الذي يهدف للاستثمار في الإمارات العربية المتحدة والمنطقة، ويتمتع بتفويض متابعة مفتت القطاعات بحثاً عن فرص قيمة ضمن إطار زمني مدته خمس سنوات، وسيكون حجم رأس المال الملتزم به 200 مليون درهم إماراتي.

وستقوم شركة لاند مارك لإدارة الاستثمارات العقارية بدور المستشار لاستثمارات الصندوق حيث تكون مسؤولة عن وضع الاستراتيجية والتعامل مع الاستعدادات وتطبيق خطط قريبة للأصول وتصريفها.

وتتألف اللجنة الاستشارية في الصندوق من أعضاء بارزين من القطاع العقاري المحلي الذين يساهمون بخبراتهم في العمليات الاستثمارية للصندوق.

ويعتبر ناصر الخالفي "أن صندوق المال العقاري يجمع بين أطراف تتمتع بياح طويل في المجالات الاستثمارية. فإلى خبرة "المال كابيتال" في إنشاء المحافظ وإدارة المخاطر، هناك خبرة مجموعة "لاند مارك" في متابعة وتقديم المشاريع العقارية في مراحلها الأولية".

ويقول رئيس شركة لاند مارك لإدارة الاستثمارات العقارية عريس بوربون "أن سوق العقارات في الإمارات تسير نحو مرحلة أكثر نضجاً، حيث سيكون من ضرورات تحقيق النجاح اختيار مكان العقار واختيار القطاع المناسب للتواصل للصنفات والشراء المتعلم".



## بكلّ بساطة... الأفضل!

حاز بنك لبنان والمهجر على جميع الجوائز التي وزعتها المجلّة العالمية المختصة money للعام ٢٠٠٦ للمصارف اللبنانية وهي - جائزة أفضل مصرف في لبنان - جائزة أفضل مصرف استثمار في لبنان -

كما حاز أيضاً على جائزة أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٦ من قبل المؤسسة العالمية Global Finance وعلى أعلى تصنيف للمؤمّة المالية من قبل Capital Intelligence المصنّف للمصارف في الشرق الأوسط.

وبكل بساطة. لا عجب من حجمه كل تلك الجوائز

بنك لبنان  
والمهجر





هشام الرزوقي

الجدد المؤسسة الخليج للاستثمار،  
والعديد منهم يساهم لأول مرة في  
إصدارات مؤسسة خليجية. إلى  
ذلك، أعلنت مؤسسة الخليج  
للاستثمار عن شرائها حصة شركة

سي في آر دي البرازيلية في شركة الخليج للاستثمار الصناعي في  
مملكة البحرين، وبقيمة 50 في المئة، وبذلك باتت المؤسسة تمتلك  
كامل أسهم الشركة البحرينية.

وتهدف عملية الشراء إلى تطوير وإعادة هيكلة استثمارات  
المؤسسة في قطاع صناعة الحديد والصلب في دول مجلس التعاون  
الخليجي. وذكرت المؤسسة أنها ستعتمد إلى بيع هذه الحصة إلى  
مستثمرين ستراتيبيين من دول الخليج خلال هذا العام. وستعتمد  
إلى توسعة الشركة لزيادة طاقتها الإنتاجية بنحو 6 ملايين طن  
سنوياً لتصنيع طماقتها الإجمالية 11 مليوناً. وسيتم طرح عطاء لمنح  
عقد التوسعة خلال العام الجاري، على أن يبلغ المصنع قدرته الكاملة  
في العام 2009. ومن ضمن توجهات مؤسسة الخليج للاستثمار  
إقامة شركة قابضة (فولان) تضم شركاء ستراتيبيين من منطقة  
الخليج، تضع تحت مظلتها جميع استثماراتاتها الحالية والمستقبلية  
في قطاع المعادن.

وأعثر الرئيس التنفيذي للمؤسسة هشام الرزوقي: "إن عملية  
تملك المؤسسة لشركة الخليج للاستثمار الصناعي بالكامل علامة  
بارزة في تاريخ المؤسسة، وتوأم تماماً مع ستراتيبياتها وأهدافها  
بالتركيز على القطاعات الصناعية الرئيسية الثلاثة في المنطقة وهي:  
المعادن (وبصفة خاصة الحديد والصلب) والبتروكيماويات  
والطاقة".

## مؤسسة الخليج للاستثمار:

إصدار سندات بـ 400 مليون يورو

## وتملك "الخليج للاستثمار الصناعي" في البحرين

استكملت مؤسسة الخليج للاستثمار بنجاح أول عملية مالية  
لها مقومة باليورو، بإصدار سندات متوسطة الأجل بقيمة 400  
مليون يورو، ولادة خمس سنوات.

ويمثل هذا الإصدار الطرح العام الثالث من برنامج سندات  
مؤسسة الخليج للاستثمار متوسطة الأجل بقيمة 2,5 مليار دولار.  
وعتبر هذا الإصدار أكبر عملية إصدار سندات مالية باليورو تتم في  
منطقة مجلس التعاون الخليجي.

وأعرب الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الخليج  
للاستثمار هشام عبد الرزاق الرزوقي عن ارتياحه الكبير لنجاح هذه  
الإصدارات قائلاً: إنه تجسيد عملي للقبول الكبير الذي لقيته  
مؤسسة الخليج للاستثمار، وعلى الرغم من التقلبات التي شهدتها  
الأسواق مؤخراً، فقد تجاوز دفتر طلباتنا 525 مليون يورو ما سمح  
لنا بزيادة الحجم الأولي للإصدار بواقع 100 مليون يورو، كما مكنتنا  
ذلك من تحديد سعر الإصدار بواقع 35 نقطة أساس على السعر  
الاسترشادي للثلاثة القوم باليورو في عمليات الإفراض للقومة  
باليورو بين البنوك، وتولى إدارة الإصدار مصرفا ABN AMRO  
وUBS. وأوضح الرزوقي إنه تم بيع 75 في المئة من الإصدار خارج  
منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، 45 في المئة منها في أوروبا و30  
في المئة في آسيا. وقال إن 60 في المئة من المستثمرين هم من المقرضين

## بنك أركابيتا يضاعف

رأس ماله إلى 800 مليون دولار

استكمل بنك أركابيتا الاستثماري مضاعفة رأس  
ماله من 400 مليون دولار إلى أكثر من 800 مليون من  
خلال إصدار أسهم حقوق بقيمة 200 مليون دولار أكتبت  
بها مساهمة البنك الحاليين، إضافة إلى إصدار أسهم  
جديدة بقيمة 200 مليون دولار أكتبت بها مستثمرون  
ستراتيبيون. وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك أركابيتا  
عاطف عبدالله أن "الاستثمار العالمي يحقق نمواً كبيراً في  
الرحلة الحالية، ومنطقة الخليج تساهم هذا النمو،  
ويضيف: "يعتبر مصرفنا الاستثماري من البهوت  
الاستثمارية للمصرفية التي استضافت من فرص  
استثمارية على المستوى العالمي وحققنا فيها أرباحاً  
جيدة، ونعتقد أن استثمار البنك زيادة رأس المال كان  
نتيجة لتحويلات ناجحة وإجازات متتالية".

من جهة، يشتر نائب رئيس مجلس إدارة بنك  
أركابيتا عبدالعزيز الجميح إلى أن "الدخل الصافي للبنك  
وميزانيته العمومية يواصلان تحقيق نمو قوي". ويأتي  
استثمار زيادة رأس المال بعد توقيع بنك أركابيتا مؤخراً  
الانقابات النهائية لتملك شركة Paroc Holding Sverige  
AB، وهي إحدى أكبر الشركات الأوروبية الصانعة لواند  
البناء العازلة، بقيمة 620 مليون يورو.

## "مصري": أول بنك استثماري للسيدات



رشاد يوسف جنتي

"مصري" هو أول بنك استثماري إسلامي  
خاص بالسيدات في المنطقة يبيصر النور في  
البحرين برأس مال مصرح به قدره مليار دولار  
أميريكي، ورأس مال مدفوع قدره 500 مليون  
دولار. وتتكون قاعدة المساهمين الخاصة بـ  
"مصري" من نخبة من نوات المالة المالية في  
المنطقة، بالإضافة إلى عدد من المؤسسات المالية  
مثل مصرف قطر الإسلامي والشركة الكويتية  
للاستثمار. وعن هذه المبادرة، يقول الرئيس  
التنفيذي لـ "بيت أبوظبي للاستثمار" رشاد

يوسف جنتي: "إن فكرة تأسيس مصرف استثماري خاص بالسيدات  
أخذت أكثر من 4 سنوات من الدراسة والبحوث قبل أن تصل إلى قناعة بأن  
المنطقة في حاجة ماسة لئلا هذا المشروع الغريد من نوعه". كما يوضح بأن  
البنك إن يكون مقتصر على النساء بل سيقدّم خدماته أيضاً للرجال، لأن  
مجلس أمناءه وإدارته وتوجهه سيكون للسيدات.

ولمعت جنتي إلى أن الشركاء الستراتيبيين للبنك النسائي الجديد  
جمعوا 300 مليون دولار حيث كان الحد الأدنى للمساهمة 10 ملايين دولار،  
فيما يتبع حالياً جمع 200 مليون دولار عبر اكتتاب خاص. ويوضح أن البنك  
سوف يمول مشاريع استثمارية متخصصة للمرأة والعائلة ستركز في  
مشاريع البنية التحتية وفي التعليم والمعرفة. وسيقصر عمل "مصري" في  
مرحلة الأولى على الخدمات والمنتجات المصرفية الاستثمارية، على أن يقدم  
في مرحلة مقبلة خدمات تجارية متنوّعة.

Global Technical Careers: We're Hiring

www.shell.com

Continuous learning  
Career options

• Reservoir Engineer

To find out more and apply online, visit our careers website today.

*Shell is an Equal Opportunity Employer*

© 2004 Shell International Chemical Company

Paradise for Petroleum Engineers



Make a **difference**



## "داماك" تطلق "لاريزيدانس" في وسط بيروت بكلفة 150 مليون دولار



حسن سجاوي

أطلقت شركة داماك مشروع "لاريزيدانس" في وسط بيروت بتكلفة تصل إلى نحو 150 مليون دولار، ويقع المشروع على تقاطع رئيسي بين شارعي عمر داعق وفخر الدين، وهو يتميز بتصميم الفريد الذي شاركته في وضعه النجمة العالمية إيفانا ترمب. ويتكون "لاريزيدانس" من برج أنيق يتألف من 27 طابق، تحوي كل منها مجموعة من الشقق من فئات غرفة نوم واحدة وغرفتين وثلاث

غرف، إضافة إلى شقق "كوبلكس" و"بنتهاوس". ومما يحويه المشروع أرصيات رخامية وخشبية ومساحة واسعة لمواق السيارات، ومساحة مخصصة لألعاب الأطفال، وتقنيات البيوت الذكية، وبركة للسباحة بنظام التحكم بدرجة الحرارة، وسونا، وجاكوزي، وصالة للرياضة، وأرقى المطاعم ومخازن للمصممين والمقاهي، إضافة إلى خدمة الحراسة والصيانة والأمن والاستعلامات على مدار الساعة. وأعلنت "داماك" عن إطلاق عمليات البيع، متوقعة تسليم المشروع خلال 3 سنوات.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "داماك" حسن سجاوي خلال الإعلان عن المشروع أن لبنان يملك جاذبية مفاعيل إيجابية وبنية استثمارية جيدة، إذ أن ثمة فقرة أمل واضحة متمثلة في إقبال المستثمرين العرب على القيام بمشاريع تطويرية، وأعدا بإطلاق مشاريع أخرى للشركة في لبنان في المستقبل القريب.

## رئيس الأركان الفرنسي يتحدث إلى "الدفاعية"



من اليمين: الجنرال برنارد ثوروت  
والزميل سليم أبو إسمايل

خمس رئيس  
أركان الجيش  
الفرنسي الجنرال  
برنارد ثوروت مجلة  
"الدفاعية" التابعة  
لمجموعة الاقتصاد  
والأعمال بحديث  
تخالف فيه تطوير  
الأنظمة البرية  
وإدخال التكنولوجيا  
الحديثة على مختلف  
الأسلحة.

وكان مدير تحرير الدفاعية العميد الركن المتقاعد الزميل سليم أبو إسمايل أجرى الحديث مع الجنرال ثوروت على هامش معرض الدفاع العالي يوروستاتوري الغربي من العاصمة الفرنسية.

النص الكامل للحديث تنشره الزميلة "الدفاعية" في عددها المقبل الذي يصدر في أوائل شهر يوليو المقبل.

## "ايفا" تشتري مبنى في "سوليدير" كمركز إقليمي لأعمالها



جاسم محمد البحر

أعلنت شركة الاستثمارات المالية الدولية (ايفا) عن توقيع عقد لشراء بيارك أفنيو 12، في منطقة وسط بيروت التجاري (سوليدير)، وذلك بـ 13,5 مليون دولار. ويتكون المبنى من طابق أرضي وستة طوابق علوية وأربعة طوابق سفلية، ويقع في منطقة باب البريس التي تعتبر من المناطق المتميزة في وسط بيروت لوجود أغلب البنوك التجارية فيها.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ايفا جاسم محمد البحر "أن الشركة تعمل منذ فترة على تنفيذ استراتيجية تهدف إلى تنويع أنشطتها لتشمل، إضافة إلى النشاط السياحي، مشاريع عقارية استثمارية تتعلق بالبناني السكنية والمراكز التجارية. ومن هذا المنطلق عيّزت "ايفا" تواجدنا في لبنان باعتباره مركزاً إقليمياً مهماً للأعمال في الشرق الأوسط، وذلك من خلال مشاريع عدة أبرزها مشروع تلال العبادية، وللمساهمة في مشروع فندق فورسيزنز - بيروت، مع مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية. ولغت البحر إلى أن شراء مبنى "بارك أفنيو 12" يؤكد هذه الاستراتيجية لجهة مركزاً إقليمياً لأعمالها في المنطقة، وليضف، في جزء منه، المكاتب الإدارية لمجموعة شركات "ايفا".

من جهة أخرى، أعلنت شركة ايفا للفنادق وللمنتجات المحدودة "جنوب أفريقي" عن شراء حصة مؤثرة في شركة بوشندال المحدودة، في مبادرة منها لتطوير منطقة "بوشندال". كما ستتيح هذه الخطوة فرصة المساهمة في المشروع متعدد الاستخدام المقرر إنشاؤه في الأرض التابعة لـ "بوشندال" والبالغة مساحتها 2400 مكرتار قرب "فرانشفوك" في كيب تاون.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ايفا للفنادق وللمنتجات لطلال جاسم البحر: "يسرنا التعاون مع شركة بوشندال، التي تعد علامة تجارية رائدة في جنوب أفريقيا، لتطوير مشاريع عقارية مميزة في المنطقة. وتأتي هذه الخطوة ضمن استراتيجيةنا الرامية إلى توفير منتجات وشقق سكنية متميزة في مختلف أنحاء جنوب أفريقيا بما فيها "كوازولو ناتال" التي نمتلك فيها منتجح "زيمبالي لوجج"، إضافة إلى 50 في المئة من المشروع المشترك "منتجع زيمبالي الساحلي".



في عالمنا كيف نر



UNLIMITED



# نرى مستقبل الإتصال؟

يلاحظ مستقبل الإتصال بسرعة (السرعة) المتزايدة في الإتصال بين المدن والقرى، حيث أصبحت المدن والقرى تتصل ببعضها البعض بشكل أسرع من أي وقت مضى. هذا يعني أن الإتصال بين المدن والقرى أصبح أسرع من أي وقت مضى. هذا يعني أن الإتصال بين المدن والقرى أصبح أسرع من أي وقت مضى.

الثابت والجهال

## سما دبي" و "مجموعة بنك الإمارات" تؤسسان صناديق للتمويل العقاري

أعلنت "سما دبي"، ذراع الاستثمارات والتطوير العقاري لـ "سبي القابضة" و "مجموعة بنك الإمارات"، عن إطلاق مشروع مشترك لتأسيس صناديق تمويل لدعم الاستثمار في قطاع العقارات في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة بشكل عام.

وسيلعب حجم صندوق التمويل العقاري نحو 22 مليار درهم (6 مليارات دولار)، بحيث يتم استثمارها خلال السنوات العشر المقبلة، كما سيعمل المشروع المشترك على تأسيس صناديق تمويل فرعية لاستقطاب المستثمرين، وسيتم تخصيص كل صندوق من هذه الصناديق لتمويل أحد المشاريع التي تنفذها "سما دبي" في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية.

وتتم ترقية الاتفاقية بحضور الرئيس التنفيذي لـ "سبي القابضة" محمد القرقاوي، ورئيس مجلس إدارة "مجموعة بنك الإمارات" أحمد حميد الطوير، والرئيس التنفيذي لشركة سما دبي فوهان فريديوني

خلال توقيع الاتفاقية

والمدبر الأول ورئيس الخدمات المصرفية التجارية في "بنك الإمارات" مهدي كاظم.

واعتبر القرقاوي أن الاتفاقية مع "مجموعة بنك الإمارات" تمثل خطوة حيوية لدعم توجهات "سما دبي" نحو تعزيز محفظة الاستثمارات العقارية العالمية التي تمتلكها.

بدوره اعتبر الطوير أن التعاون المشترك في تأسيس صناديق للتمويل العقاري يمثل توجهاً جديداً نحو خلق فرص استثمارية لكافة شرائح المجتمع ويؤمن عائداً أفضل على استثماراتهم.

## "مشاريع" مبادرة لتعزيز التواصل بين شركائها



عبد العزيز السركال

أطلقت شركة مشاريع النوازل الاستثمارية لشركة دبي للاستثمار، مبادرة ستراتيجية ترمي إلى الارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة إلى مجموعة الشركات التابعة لها والبالغ عددها 14 شركة. وتعد هذه الخطوة الأولى من نوعها لشركة إقليمية خاصة تسعى من خلالها إلى توثيق التعاون بين شركائها المتنوعة بهدف تعزيز مستويات أداء هذه الشركات بما يضمن عوائد عالية.

ويقول العضو المنتدب لـ "مشاريع" عبد العزيز السركال "إن المبادرة تهدف إلى الارتقاء بمستوى الأداء ومردوده على الشركات، وهي تعد منصة مثالية تقوم على تعزيز الفواصل للتبادل بين شركائنا المتعددة من خلال مشاركة الخبرات وتبسيط الشؤون على مواطن القوة والضعف في أداء هذه الشركات".

وتتضمن قائمة "مشاريع" عدداً من الشركات التابعة من بينها: الإمارات ديستريكت كولنج- إيمكول، شركة الإمارات للمحفزات، مصنع الإمارات للسبم، مصنع الإمارات للتكنولوجيا والمباني- لايتك، خدمات الخليج للغورية، شركة الخليج للمفاتيح الكهربائية والديناميكية، معادن الخريف الغنية، لايتك للصناعة، مقرو فابل الإمارات العربية المتحدة، الوطنية لصناعة الأحجار المازلة- انمولاي، فيرومست تكنولوجيا، شركة الإمارات للمواك الإسلامية المازلة، وسيسكوم الإمارات.

## مجموعة دبي للاستثمار تستحوذ على مركز تسوق في ألمانيا



سعود باعلوي

أعلنت "سبي للتطوير العقاري والضيافة"، التابعة لمجموعة دبي للاستثمار، وذراع الاستثمارات المالية العالمية لـ "سبي القابضة"، عن استحواذها على مركز "ماركيشيز زنتوروم" أم زد سنتر، أحد أكبر مراكز التسوق في ألمانيا، ويقع في أحد ضواحي برلين.

وتعتبر هذه الصفقة، التي تزيد قيمتها على 380 مليون درهم إماراتي (88 مليون يورو)، ثاني استثمار مجموعة دبي للاستثمار في قطاع مبيعات التجزئة في ألمانيا، بعد مركز التسوق "هانس سنتر" في مدينة روستوك الألمانية.

ويقول الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للاستثمار سعود باعلوي: "تمثل الصفقة خطوة حيوية ضمن ستراتيجية المجموعة لتعزيز حضورها في سوق مبيعات التجزئة في ألمانيا".

ويقول مدير التطوير العقاري العالمي في شركة سبي للتطوير العقاري والضيافة نونكان ماكنولي: "لا تقتصر مزايانا أم زد سنتر" على كونه يوفر فرصاً واسعة لتطوير الأعمال بالنسبة للمستثمرين في محلات البيع ضمن المركز، وإنما يركز تجارب ومعايير جديدة في عالم التسوق بالنسبة للسكان المحليين، ومن هنا سوف نحرص على إدارة المركز بأسلوب فاعل وجوي يرتكز بشكل أساسي على تعزيز رضى العملاء وتلبية كافة متطلباتهم".

تم تأسيس "أم زد سنتر" في العام 1970، ويحقيق إجمالي عائدات تزيد على 34,9 مليون درهم (7,4 ملايين يورو) سنوياً، ويضم أكثر من 120 محلاً للمبيعات يتم استخدامها من خلال عقود تأجير لمدة 5 سنوات، من قبل نخبة من الشركات العالمية وأصحاب أبرز العلامات التجارية في العالم، وي مقدمها: "أند اند أم"، "ولر وورلد"، إضافة إلى "ماكليو والتلف"، "سيتي بنك"، "دويتشه بنك"، "تي-بانك" و "كابل أند ريو".

# ستبقى على اتصال دائم DSL SKY Internet

والآن... يمكنك الحصول على الإنترنت بسرعات عالية وأمان أكثر في أي مكان بالملكة بفضل خدمة **DSL SKY Internet** من سعودي داتا والتي تتيح لك الاتصال الفضائي بالإنترنت من خلال شبكة الاتصالات السعودية.

سعودي داتا   
SAUDI DATA

نجاح بلا حدود

للمزيد من المعلومات أو لطلب الخدمة، يمكنك الاتصال على مركز العناية  
بملاء سعودي داتا على الرقم ٩٠٩ أو إرسال بريد إلكتروني إلى  
[saudidata@stc.com.sa](mailto:saudidata@stc.com.sa)



د. محمد بن سليمان الجسر

في مجالي المشاريع والعمل المصرفي والحسابات الختامية. وأوضح النتائج تحقيق أرباح صافية بلغت نحو 73 مليون دولار، كما أظهرت ارتفاع حقوق المساهمين بنسبة 15,4 في المئة لتصل إلى نحو 684 مليوناً، وارتفاع أصول الشركة بنسبة 18,8 في المئة لتصل إلى نحو 3,065 ملايين دولار. وبلغت نسبة كفاية رأس المال 40 في المئة. كما حققت الشركة معدل عائداً جيداً على حقوق المساهمين خلال العام بلغ نحو 11,9 في المئة، فيما بلغ العائد على الموجودات نحو 2,6 في المئة.



إبراهيم أبو الهاديون



أحمد الكهيل



محمد عبد الفتاح المصري

القضايا التي تتطلبها المرحلة المقبلة وأهمها تحديث القطاع التجاري ورفع وتيرة التبادل التجاري العربي البيني، وتنمية التجارة مع البلدان الأفريقية، وجذب الاستثمارات إلى القطاع لخلق فرص العمل. وأعلن المصري أنه سيتم تكريم قادة الغرف السابقين تقديراً لما قدموه من جهود واعتماد تحقيق ما تم إنجازه.

ويبلغ رأس مال الشركة المدفوع 500 مليون جنيه سيتم تمويله مناصفة بين الجانبين.

ورغب نقيب بولادة "الكيان" الجديد معتبراً أنه يعكس الثقة في السياسة الاقتصادية المصرية وما حققته الإصلاحات الاقتصادية في جذب الاستثمارات المحلية والعربية والعالمية خصوصاً في مجال الاستثمار العقاري.

من جانبه، أوضح القحطاني أن الشركة الجديدة سوف تبدأ باكورة أعمالها بمشاريع استراتيجية ذات بعد اجتماعي وهو تطوير العشوائيات في مختلف محافظات الجمهورية بدءاً بالقاهرة في ظل مخطط شامل.

بدوره، اعتبر عبد العزيز أن التحالف الجديد سيدعم السوق العقارية المصرية من خلال مشاريع استراتيجية مشتركة على تطوير العشوائيات وإنشاء حي جديد للساحل.

## زيادة رأس مال الشركة العربية للاستثمار

وافقت الجمعية العامة العادية للشركة العربية للاستثمار على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح على الدول المساهمة في الشركة مقدارها 22,5 مليون دولار أي بنسبة 5 في المئة من رأس مال الشركة المدفوع. كما وافقت على التوصية بزيادة رأس المال المصرح به من 500 إلى 600 مليون دولار وزيادة رأس المال المدفوع من 450 إلى 500 مليون دولار عن طريق رسملة مبلغ 50 مليوناً من الأرباح المستغلة وإصدار 50 ألف سهم يتم توزيعها على الدول المساهمة حسب مساهمة كل منها في رأس المال المدفوع.

واعتقدت الجمعية في الرياض برئاسة د.محمد بن سليمان الجاسر، نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ورئيس مجلس إدارة الشركة ويحضر ممثلي الدول الأعضاء، وقد تم استعراض تقرير مجلس الإدارة عن نشاط الشركة خلال العام 2005

## محمد المصري رئيساً لاتحاد الغرف المصرية

تم انتخاب محمد عبد الفتاح المصري رئيساً لاتحاد الغرف التجارية في مصر خلفاً للرئيس السابق خالد أبو إسماعيل، كما انتخب أحمد الوكيل نائباً أول للرئيس، وإبراهيم أبو الهاديون نائباً ثانياً. وقد جرى ذلك خلال ورشة المناقشة بدعوة من المهندس رشيد محمد رشيد وزير التجارة والصناعة في مصر، حيث عقد مجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية اجتماعاً بحضور عدد كبير من الأعضاء.

وأعلن الرئيس الجديد محمد المصري أن مجلس الاتحاد سوف يتابع مسيرة الإنجازات التي حققتها خلال قيادة خالد أبو إسماعيل للمجلس السابق، مع إعطاء أولوية لعدد من

## "الأولى مصر" تحالف استثماري مصري سعودي

وقعت مصر والسعودية مذكرة تفاهم لإنشاء شركة مصرية سعودية مشتركة تعمل في مجال التنمية والاستثمار العقاري في مصر. حضر توقيع المذكرة رئيس مجلس الوزراء المصري د.أحمد نظيف ووقعها عن الجانب المصري ورئيس البنك الأهلي حسين عبد العزيز ورئيس البنك التجاري الدولي هشام عز العرب، وعن الجانب السعودي الرئيس التنفيذي والمعضو للتحالف شركة الأولى للتطوير عاضد القحطاني ورئيس مجلس إدارة شركة نعيم القابضة للإستثمارات د. عبد الرحمن الحسيني. وأطلق على التحالف السعودي المصري اسم "الأولى مصر"



## اهتمامنا... أهم مهامنا!

تعد مهمتنا، ولكن أهمها لا جدال هو "الاهتمام". الاهتمام الذي توليه لكل مشروع نقوم به. لكل عمل نقوم به. الاهتمام بكل تفاصيله وكل خطوات تنفيذه.. فبذلك نضمن اهتمامنا الكبير بمتطلباتكم واهتمامكم وبذلك نضمن أن رضائكم هو هدفنا.



شركة مساهمة سعودية  
الراعي الملائني لعرض سيتي سكيب  
من 4 إلى 6 ديسمبر 2006م



الرياض 1100 01 208 9088 / فاكس: 01 208 9086 - عمارة: 02 553 3385 - هاتف: 04 884 9000 - جند: 02 674 9008 - الجبر: 03 888 1002 - بنج: 04 880 2550 - صندوق بريد: 105693 الرياض 11666 - لمعلومات إضافية

## المركز المالي الكويتي: اهتمام ستراتيحي بالسوق القطرية



مفاهي الجاهري

ويعتبر الهاجري أنّ اختيار "المركز" من قبل شركة دلالا القطرية للوساطة المالية "ما هو إلا تعبير عن مدى الثقة المتنامية لدى المؤسسات المالية الخليجية بمكانة "المركز" وملاءته للقيام بهذه المهمة، والتي تعتبر الأولى من نوعها في الكويت، ومن شأنها أن تسهل عمليات البيع للمستثمرين الكويتيين من دون الحاجة إلى التواجد

أعلن المركز المالي الكويتي "المركز" أنّ شركة دلالا القطرية للوساطة المالية اختارته وكيلاً معتمداً لها في الكويت لاستقبال طلبات بيع أسهم مصرف الريان القطري في سوق الدوحة للأوراق المالية.

ويرى المدير العام لمركز "المركز" مفاهي الجاهري أنّ إدراج مصرف الريان له أهمية خاصة على الساحتين الكويتية والخليجية. ويقول إنّ الدور المناط بـ "المركز" كوكيل بيع يحتم عليه إدارة الأمور المعلوماتية واللوجيستية المرتبطة بهذه العملية من حيث توفير جميع التجهيزات والاستعدادات التي من شأنها أن تُسهل عملية استلام طلبات البيع وتجهيزها للمساهمين الراغبين في البيع.

ويقول الجاهري: "إنّ المركز" يولي اهتماماً ستراتيجياً بالسوق القطرية الراضة، ترحم بحصوله على موافقة مركز قطر المالي لافتتاح مكتب في الدوحة. ليكون "المركز" أول شركة كويتية تحصل على هذه الموافقة. ويتابع: "إنّ المركز" بات يلعب دوراً حيوياً في قطاع الخدمات المالية القطري عبر تقديم خدمات استثمارية واسعة ومتعددة في مجالي إدارة الأصول والاستشارات، بما في ذلك في مجالي العقار والطاقة، وهو يُعرف اليوم أيضاً بدوره المهم في ابتكار الحلول التكنولوجية والإسلامية التي ترضي جميع الاحتياجات المالية والاستثمارية للمؤسسات".

## إطلاق شركة كي جي آل لوجيستيك

## إدراج "المشاريع المتحدة للخدمات الجوية" في بورصة الكويت



ماجد عيسى المعجل

أعلنت شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، وهي إحدى الشركات التابعة لشركة مشاريع الكويت القابضة (كيبيكو)، وللتخصص في مجال الـ B.O.T، عن إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية.

ويقول رئيس مجلس إدارة الشركة والرئيس التنفيذي ماجد عيسى المعجل إنّ إدراج أسهم الشركة يُعد خطوة جديدة تضاف إلى الإنجازات التي حققتها الشركة منذ تأسيسها في العام 2000، حيث انطلقت كشركة متخصصة في تقديم الخدمات الأرضية للمطارات، وعقد الاتفاقيات الخاصة بالخدمات الأرضية.

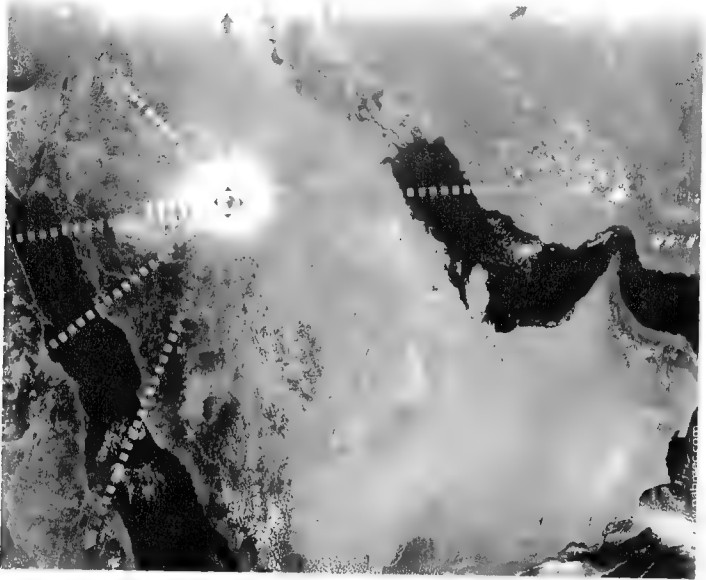
ويضيف بأن الشركة تلعب دوراً مهماً في مشاريع الـ B.O.T حيث بدأت نشاطها في هذا المجال من خلال إنشاء مبنى السوق التجارية ومواقف السيارات التابعة له في مطار الكويت الدولي، كما أنها بصدد الانتهاء من 3 مشاريع جديدة بكلفة تبلغ نحو 30 مليون دولار تم تنفيذها وفق نظام الـ B.O.T، وهي مشروع مركز تنمية الطفل "ديسكفري"، مشروع فندق المطار الجديد ومشروع مبنى المطار الخاص، الذي تملكه شركة المشاريع المتحدة نسبة 91 في المئة منه.

يذكر أنه تم رفع رأس مال الشركة من 4 إلى نحو 7.5 ملايين دينار في العام 2005، في حين بلغ إجمالي موجوداتها نحو 32 مليون دينار.

أطلقت شركة رابطة الكويت والخليج للنقل رسمياً شركة كي جي آل لوجيستيك المتخصصة في الشحن والتخزين والمناولة والتخليص الجمركي والتوزيع وغيرها من الخدمات اللوجيستية. وأشار رئيس مجلس إدارة شركة رابطة الكويت والخليج للنقل سعيد دشني إلى أنّ الرابطة احتفظت بملكية 40 في المئة من الشركة الجديدة في حين أن النسبة المتبقية والتي تبلغ 100 مليون سهم تم بيعها على طريقة الاكتتاب الفاص بقيمة 315 فلساً للسهم الواحد.

في المقابل، أوضح الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة كي جي آل لوجيستيك داني حروفوش أنّ الشركة تقدم مجموعة من الخدمات للمسوقين المحلية والعالمية، بالإضافة إلى تقديم الخدمات الاستثمارية في صناعة الخدمات اللوجيستية. وأضاف "ترتكز الرؤية المستقبلية للشركة وخططها التوسعية على افتتاح مكاتب تمثيلية ومخازن في بلدان عدة ذات أهمية ستراتيجية، مشيراً إلى الاتفاقية التي عقدها الشركة مع شركة "منهاتن أسوشيت" العالمية والرائدة في تطوير أنظمة إدارة المخازن والخزائن وذلك لتقديم أفضل الخدمات اللوجيستية للعملاء.

# للعالم نبضٌ جديد...



مواقع حائل الاستراتيجية على طاقع الخطوط الملاحية والنقل والخدمات المساندة للشريق الأوسط أطلقها تحتضن مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية خنقطة ربط بين الشريق والشرب وتكون مركز خدمات لوجستية للمنطقة قادرة على توفير ما يقارب ٢٠٠٠ فرصة عمل للسعوديين، وذلك ضمن خطة حادرم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز للنامية وتطوير كافة مناطق المنطقة اقتصادياً وتضم المدينة ١٢ مرفأاً استراتيجياً ستجعلها محور النشاط التجاري والقلب النابض للحركة الاقتصادية في المنطقة... ويصبح للعالم نبض جديد.

- مركز الأعمال
- المنطقة التجارية
- المناطق السكنية
- البنية التحتية

- مركز الصاعات الزراعية والخدمات المساندة
- منطقة الترفيه
- منطقة التعدين
- منطقة الصاعات التحويلية

- مركز الإمداد والخدمات اللوجستية
- مطار حائل
- ميناء جاف
- محطة المسافرين

مدينة  
الأمير عبد العزيز بن مساعد  
الاقتصادية



سكك  
حديقة الترفيه اسبيرا

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد

شركة التوليد



من اليسار: نائب الرئيس التنفيذي لشركة بروج برايفت ليمتد جمال الرمي، هوبرت بوشنر، وجيسون مدير العلاقات العامة، عايل خليفة البوعينقي نائب رئيس مشروع "بروج 2"

بورستار المعزز" بطاقة إنتاجية إجمالية تبلغ 800 كيلو طن سنوياً، في حين تنتج وحدة الـ "بولي إيثيلين بورستار المعزز" نحو 540 ألف طن سنوياً.

ومنذ إنشاء مصنعها في الدريس خلال العام 2001، أصبحت شركة "بروج" أحد أبرز موردي الحلول والمنتجات البلاستيكية عالية القيمة المخصصة لإنتاج تطبيقات حديثة في قطاعات أنابيب نقل المياه والغاز وكابلات الطاقة والاتصالات والتغليف للتطورات والمعدات الطبية وقطع السيارات. وساهم هذا التطور في رفع عائدات الشركة السنوية لتصل إلى 860 مليون دولار خلال العام 2005.

تأسست "بروج" خلال العام 1998 كاستثمار مشترك بين شركة بتدول أبو ظبي الوطنية "أندوك" وشركة "بورباليس" أكبر منتجي مادة الـ "بولي أوليفين" في أوروبا.

## "بروج 2": مشروع التوسعة يكتمل خلال العام 2010

أعلنت شركة بروج أن العمل في مشروع توسعة مصنعها الواقع في منطقة الدريس في أبو ظبي تسير وفق جداولها المحددة حيث يتوقع الانتهاء منه خلال منتصف العام 2010.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة أبو ظبي للدائن البلاستيكية المحدودة "بروج" هاري بوكنت أن مشروع "بروج 2" سيتيح زيادة الطاقة الإنتاجية بمعدل ثلاثة أضعاف. كما سيضج على توسيع قاعدة نشاطات الشركة ويساعدها على تلبيّة مختلف احتياجات الأسواق المتنامية في الشرق الأوسط وآسيا.

ويوضح الرئيس التنفيذي لشركة "بروج برايفت ليمتد" هوبرت بوشنر أن "تنامي الطلب على منتجات الشركة البلاستيكية يعكس حجم النمو الاقتصادي، وتلزم بتوفير مواد تساعد على تقديم منتجات تسهم في تطوير الحياة اليومية لكافة شرائح المجتمع، الأمر الذي يأتي في صلب رؤيتنا المتمثلة بشعار "تشكل المستقبل بالبلاستيك".

ويتكون مشروع "بروج 2" من وحدة لتكرير الـ "إيثان" بسعة إنتاجية تبلغ 1.4 مليون طن سنوياً من الـ "إيثيلين"، إضافة إلى أكبر وحدة في العالم لتحويل الـ "أوليفين" بطاقة إنتاجية تصل إلى 752 ألف طن. كما سيضم المشروع وحدتين لتصنيع الـ "بولي بروبيلين"

## مجموعة شرف: 4 مصانع في مدينة دبي الصناعية



خالد اللك

كشفت مجموعة شرف - الإماراتية، عن خطط لتأسيس 4 مصانع لإنتاج المواد الخرسانية ومنتجات الألمنيوم والديكور، وذلك في مدينة دبي الصناعية، على مساحة 1.6 مليون قدم مربع، وباستثمارات تقدر بـ 300 مليون درهم.

أعلن ذلك رئيس المجموعة شرف الدين شرف إثر التوقيع على اتفاقيات مع مدينة دبي الصناعية، ممثلة بنائب الرئيس لقطاعي الصناعة والمعرفة في شركة تطوير خالد اللك، وستقوم المجموعة بموجب هذه الاتفاقيات، بتأسيس وحدات إنتاجية مرتبطة بقطاع المفاولات في 3 مناطق ضمن مدينة دبي الصناعية هي: منطقة تصنيع

INDUSTRIAL

CITY

ناعية



شرف الدين شرف مع عدد من أركان المجموعة

للعبان الثقيلة، منطقة ورش العمل ومنطقة المنتجات للمعدنية. ويقول شرف: "تشهد مجموعة شرف توسعاً كبيراً ونمواً سريعاً في أعمالها في مختلف القطاعات الصناعية، حيث تعمل على دعم وتلبية احتياجات السوق المتزايدة لمنتجات قطاع البناء وتخطط المجموعة لتأسيس عدد من المشاريع الحيوية انطلاقاً من مدينة دبي الصناعية، تتعلّق بصناعات الخرسانة المخلوطة الجاهزة للاستعمال، القوالب الإسمنتية، أعمال الديكور، إضافة إلى تأسيسها شركة سوميك شرف ذات المسؤولية المحدودة لتصنيع الألمنيوم والواجهات الزجاجية، وهي تعمل أيضاً على تجهيز مصنع جبل علي للخرسانة المخلوطة الجاهزة للاستعمال، إضافة إلى مصنع جبل علي للقوالب الإسمنتية في مدينة دبي الصناعية".

ويرغب خالد اللك بمجموعة شرف، مؤكداً استعداد مدينة دبي الصناعية لتوفير "تشكيلة متكاملة من الخدمات التي تتيح لها إنجاز عملياتها على أكمل وجه، بما في ذلك الأراضي اللازمة لعمليات التصنيع، البنى الأساسية الحديثة والمتطورة، ومختلف التسهيلات والمرافق الأخرى".

يذكر أن شركة تطوير، التي تأسست في ديسمبر 2005، تتولى إدارة وتشغيل مدينة دبي الصناعية، إضافة إلى عدد من الشركات الأخرى التابعة لـ "دبي القابضة".

من جهة أخرى، أعلنت شركة جبل علي للإسمنت "JAC" عن تعيين يوسف شرف كأول مدير تنفيذي لها. ويشغل شرف أيضاً منصب مدير تنفيذي لشركة شرف للصناعة، ذراع "مجموعة شرف" في مجال الصناعة.

ويحمل شرف شهادة في الهندسة البترولية من جامعة Tulsa الأمريكية، ويمتلك خبرة تصل إلى 12 عاماً تولى خلالها مناصب إدارية عدة. وكونه أحد أعضاء مجلس إدارة شركة جبل علي للإسمنت، ساهم شرف في تطوير استراتيجية الشركة وتفعيل أدائها خلال السنوات الماضية.



## طغت على جنوع فاكهتنا النكهة التركية الفريدة



نملك في بلدان، مثل تركيا، مركزاً لتحويل الزيت النباتي إلى زبدة كاكاو ومواد غذائية أخرى تستخدم في مختلف المنتجات الغذائية مثل البقلاوة وكويز نيست (عش الملكة) حيث تتم تغطيتها بطبقة من الشحم (الدهن الحر) المستخلص من زيت النخيل الاستوائي من أجل تزويد الأغذية بالنكهة التركية المعروفة.

وحيث ان "فيلدا" FELDA ملتزمة التزاماً كاملاً بتحسين معيشة ملايين سكان المناطق الريفية، فإنها تعتبر أكبر منظمة لإنتاج زيت النخيل في العالم. ومن الجدير بالذكر أن "فيلدا" معتمدة من قبل البنك الدولي، كونها أكثر برامج المستوطنات نجاحاً في العالم، بينما تواصل "فيلدا" سعيها الدائم نحو توفير زيت نخيل مستدام من الناحية البيئية للكثير من المنتجات المتنوعة التي يستخدمها الملايين من البشر يومياً.

لقد مضى علينا في "فيلدا" أكثر من نصف قرن ونحن نشترك العالم هذه المنتجات.



## د. ناصر السعيد رئيساً للشؤون الاقتصادية في مركز دبي المالي العالمي

تولّى د. ناصر السعيد رئاسة الشؤون الاقتصادية في سلطة مركز دبي المالي العالمي، حيث سيقود المشروع الاستراتيجية الاقتصادية التي تواجه المنطقة وأسواقها المالية، كما أنه سوف يسهم مع فريق العمل في المركز في وضع رؤية مستقبلية وخطة استراتيجية للمركز وتطوير البنية التحتية لأسواقها المالية، بما يخدم التنمية المالية والاقتصادية في المنطقة. وسوف تشمل مسؤوليات د. السعيد تعزيز الشراكات الحالية وتطوير شراكات جديدة على المستويات المحلية والإقليمية والدولية مع مؤسسات مالية دولية وإقليمية.

وقد ركب مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي د. عمر بن سلهمان بانضمام د. السعيد إلى سلطة مركز دبي المالي العالمي، واصفاً إياه بـ "الرجح في الاقتصاد الدولي وله مساهمات الكبيرة في وضع السياسات الاقتصادية في العديد من مناطق العالم". من جانبه يقول د. السعيد: "معتبر مركز دبي المالي العالمي نموذجاً متمكناً لمركز مالي متطور يتعق جميع المقومات الكفيلة بجذب الشركات العالمية، بما في ذلك بنيتها التحتية المتينة وقوانينه



د. ناصر السعيد

وانظمته ذات المستوى العالي وبورصة مالية العالمية الكفاءة، مما يكسبه بُعداً استراتيجياً لتنمية الاقتصاد الإقليمي والدولي".

وكان د. السعيد يشغل سابقاً منصب وزير الاقتصاد والتجارة ووزير الصناعة في لبنان ما بين 1998 و2000، كما شغل منصب النائب الأول لحاكم مصرف لبنان لولايتين متتاليتين منذ العام 1993 وحتى 2003، وهو عضو في لجنة الأمم المتحدة لسياسات الإنماء (UNCDP)، كما يشارك حالياً في رئاسة منتدى حوكمة الشركات لتابع لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويتولى مهام المدير التنفيذي لمعهد حوكمة الشركات الذي يهدف إلى مساعدة دول وشركات المنطقة على تطوير وتطبيق أسس صحيحة تتكامل مع المعايير العالمية للإصاح والشفافية وحوكمة الشركات.

## شربين شلبي رئيساً تنفيذياً لمجلس إدارة "رسملة"

عمّيت شركة رسملة للاستثمار القابضة شربين شلبي في منصب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي، وقيل التحاقه برسملة، ونقل شلبي بين مناصب عدة في شركة أكستنتشر لأكثر من 20 عاماً ببنها: منصب الشريك المسؤول عن أسواق المال، والشريك المسؤول عن عمليات دمج الشركات وإستثماراتها ومشروع رؤوس الأموال ذات المخاطر في كل من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والهند. كما كان عضواً في لجنة أكستنتشر التنفيذية ومجلسها القيادي الدولي، إضافة إلى كونه عضواً رئيسياً في لجنة أكستنتشر للاستثمار التي تدير صندوقاً قيمته مليار دولار.

وتعتبر "أكستنتشر" أكبر شركات الاستثمارات الاستثمارية في العالم وتبلغ قيمتها السوقية 30 مليار دولار.



على الشهابي، مؤسس "رسملة" للاستثمار ورئيسها التنفيذي وشربين شلبي، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي الجديد

## المجموعة المالية - هيرمس تغييرات في الهيكل الإداري



حسن هيكل

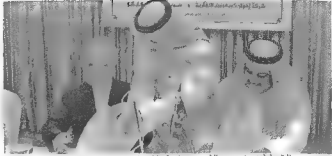
أجبرت المجموعة المالية - هيرمس تغييرات في بنية المؤسسة لأكسبية استراتيجية التوسع الإقليمية، وسيغود حسن هيكل نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي خطط التوسع الإقليمي،

حيث يحل محل مصطفى عبد الوود كرئيس تنفيذي مؤقت في الإمارات، ويواصل تعزيز حضور الشركة في السعودية وأبوظبي.

وفي إطار التغييرات، انتقل رمزي زكي المدير المالي للمجموعة إلى السعودية ليقود الانطلاقة في أسواق المملكة. وكان انضم إلى المجموعة منذ مارس الماضي شاين أليوت كرئيس تنفيذي للعمليات.

ويقول حسن هيكل: "منذ أن أصبح للمجموعة حضور إقليمي فعلي نشهد نمواً مستمراً على المستويين المالي والتشغيلي، وهذا النمو يتطلب منا إعادة تركيز مواردها في المنطقة بحيث نتمكن من مواصلة توسعنا القوي".

## شراكة بين "أخوان" السعودية وشركة يابانية



الشيخ فهد بن محمد النويصر وكوغوتشي نوري يوكي خلال التوقيع

## شركة ابن زهر تطرح مستحضرات دوائية جديدة



صائب نحاس بقوسط د. جمال الصالح والسفير بيتر فورده، د. ربيع الفوزان، د. هشام النسيم، د. إيلي فرح ود. جو حداد

أعلنت شركة ابن زهر للصناعات الصيدلانية عن طرحها مجموعة جديدة من المستحضرات الدوائية في الأسواق السورية، وذلك بترخيص من شركة غلاكسو سميث كلاين البريطانية. وأقامت الشركة في المناسبة حفل عشاء حضرته معاونته وزير الصحة السوري الأمين العام للمجلس العلمي للصناعات الدوائية، مكي قطيني، والسفير البريطاني في دمشق بيتر فورده، إلى جانب عدد من مسؤولي القطاع الصحي والدوائي، بقضاء الأطباء والصيادلة في دمشق وريفها، ومدراء لشان، ونخبة من الأطباء.

ويشير رئيس مجلس إدارة ابن زهر صائب نحاس إلى أن النجاحات التي حققتها الشركة كانت نتيجة تطبيق أعلى مستويات الدقة والرقابة النوعية المعتمدة عالمياً، وبالتالي طرح مستحضرات عالية الجودة والفعالية.

والتقى نائب الرئيس لمنطقة الخليج والشرق الأوسط في شركة غلاكسو سميث كلاين، جمال صالح كلمة أكد فيها على رغبة الشركة في استعمار وتعزيز التعاون مع شركة ابن زهر.

تشهد المملكة العربية السعودية إطلاق حزمة من المشروعات التنموية المتعلقة في قطاعات المياه وتحليتها ومشروعات الصرف الصحي وتدوير المياه المتكاملة باستثمارات كبيرة تتجاوز 100 مليار دولار على مدى السنوات العشرين المقبلة. وفي هذا السياق، وقعت شركة إخوان السعودية ممثلة برئيسها التنفيذي الشيخ فهد بن محمد النويصر اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة سويدو كيكيو كياهاا اليابانية ممثلة برئيس مجلس إدارتها كوغوتشي نوري يوكي بهدف إنشاء شركة جديدة باسم "سويدو كيكيو - الشرق الأوسط"، على أن يتولى النويصر رئاسة مجلس إدارة الشركة الجديدة.

ويوضح النويصر أن الشركة العالية الجديدة تعنى بالشؤون الهندسية والإنشائية في مجالات تحلية المياه والصرف الصحي وإعادة استخدام مياه الصرف الصحي والصناعي بعد معالجتها، مشيراً إلى أن شركته تتوقع تنفيذ مشروعات البنية التحتية في مجالات تحلية المياه والصرف الصحي وتدوير مياه الصناعات ومعالجتها في المملكة بإجمالي مليار ريال في السنوات الخمس المقبلة. في المقابل، نوه كوغوتشي نوري يوكي بتوقيع الاتفاقية الاستراتيجية مع شركة إخوان السعودية التجارية للدخول في مشروعات ضخمة تتميز من قدرات الاقتصاد السعودي الذي يشهد نمواً متسارعاً في مختلف المجالات الاقتصادية التنموية. وأكد أن شركته تطبق أحدث الوسائل العالية في مجال عملها مما أهلها أن تتبوأ مكانة بارزة على مستوى العالم لاستخدامها الأنظمة العالية المتطورة.

## "حيدد الراجي" التوسع المدرس

اطلقت حيدد الراجي، شعارها الجديد "لوطن من حيدد" خلال حفل إقامته في الرياض، برعاية رئيس مجلس إدارة شركة عبد العزيز الراجي وأولاده، محمد بن عبد العزيز الراجي، حضره مسؤولو الشركة وعملاؤها وعدد من المكاتب الهندسية الاستشارية، إلى جانب شركات المقاولات العاملة في المملكة. وخلال المؤتمر الصحفي الراقع للحفل، أشار رئيس الشركة عبد الرحمن الراجي إلى "أننا الآن نقوم بالتوسع للمدرس من خلال مشاريعنا الجديدة، وعلى رأسها مشروع إنتاج كتل حيدد الصلب في جدة الذي بلغت تكاليفه الاستثمارية نحو مليار ريال سعودي، لنؤكد أننا بذلك سنكون رصماً صعباً ومؤثراً في الصناعات

الحديدية، ليس على مستوى المملكة فحسب، بل على مستوى المنطقة".

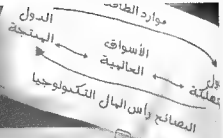
ثم تحدث نائب الرئيس لعمليات التشغيل في جده خالد السليمان في تقديم موجز عن المرحلة التي وصل إليها المشروع المذكور، تلاه نظيره في الرياض مهدي القطاني الذي تطرق في كلمته إلى حرص حيدد الراجي على معايير الجودة لطباعة القاييس العالمية، في حين تناول نائب الرئيس للعمليات التجارية رائد الراجي مسيرة الشركة في التقدم والتطور مستعرضاً أبرز الانجازات لا سيما الوصول إلى طاقة إنتاجية لحيدد التجاري تبلغ حالياً 250 ألف طن سنوياً، بعد أن كانت 60 ألف طن العام 1984.

إشارة إلى أن مشروع إنتاج كتل حيدد الصلب في جده ستبلغ طاقته الإنتاجية 850 ألف طن سنوياً، ومن المتوقع أن يبدأ الإنتاج بعد أشهر قليلة.

نقد استخرقنا ٢٢٥ سنة لستعمل  
أول تريليون برميل من النفط.

لكننا لم نعد نمتلك التريليون الثاني في ٢٠ عاماً.

فلماذا يجب أن يهتك هذا الأمر؟



ديفيد أوري  
DAVID J. O'REILLY  
الرئيس وكبير الإداريين التنفيذيين  
شركة شيفرون

ستكون الطاقة أحد العوامل التي تحدد معالم هذا القرن. وهناك أمر واضح

إن عصر النفط السهل قد إنتهى. إن ما ستفعله جميعاً في المستقبل سيحدد كيفية تلبية إحتياجاتنا من النفط للعالم أجمع في هذا القرن وما بعده.

إن الطلب يرتفع باستمرار، بشكل لا نظير له في الماضي. وبينما ينمو عدد السكان وتطلق الإقتصاديات، فإن الملايين في دول العالم المتطور يستمتعون بميزات نمط الحياة التي تتطلب كميات متزايدة من الطاقة. في الواقع، يقول البعض أنه خلال ٢٠ عاماً سيستهلك العالم ٤٠٪ أكثر من النفط مما يستهلكه في هذه الأيام. وفي نفس الوقت، فإن العديد من حقول النفط والغاز تنضب. وتحدث الإكتشافات الجديدة بشكل رئيسي في الأماكن التي يكون فيها من الصعب إستخراجها، صعباً، إقتصادياً وحتى سياسياً. عندما يصادف الطلب المتزايد شيئاً في العرص، فإن النتيجة هي المزيد من التنافس من أجل نفس المصادر

يمكننا أن نتنظر إلى أن تحدث الأزمة لتضطرنا إلى القيام بأي عمل. أو أننا نستطيع أن نلتزم بالعمل معاً، ونبدأ بطرح الأسئلة الصعبة: كيف نستطيع أن نقي إحتياجات العالم المتطور والدول الصناعية من الطاقة؟ ما هو الدور الذي ستلعبه الطاقة المتجددة والبديلة؟ ما هي أفضل السبل لحماية بيئتنا؟ كيف نسرع جهودنا في صيانة مواردها؟ مهما كانت الأعمال التي تقوم بها، يجب علينا أن نتطلع ليس للسنة القادمة فقط، بل لـ ٥٠ سنة القادمة.

إننا نؤمن في شيفرون أن الابتكار، التعاون والمحافظة على الموارد هي الزوايا الرئيسية التي يجب بناء العالم الجديد عليها. إننا لا نستطيع أن نقوم بذلك لوحدها. يجب أن تكون الشركات الكبرى، الحكومات وكل مواطن في هذا العالم جزءاً من الحل، كما هم بالتأكيد جزء من المشكلة. إننا ندعو جميع العلماء والمهندسين، السياسيين، والمتمدين للسياسات، المحافظين على البيئة، رؤساء المصالح الصناعية وكل واحد منكم ليكون جزءاً من إعادة تشكيل العصر القادم للطاقة.

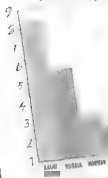
will you join us.com



Human energy™

Dave

التصافي من ٥٠ بيل  
الروحية المصورة للنفط





من اليمين في الصف الأمامي: بطرس يونس، علي الغزاوي، محمد شاهين، حسن حطيط ومحمود إبراهيم؛ وفي الصف الثاني: فسان جمية، فادي الصواله وكبير زيدان، معروف حيدر وفادي بدوي

ويقول **محمود إبراهيم**، مدير عام شركة خدمات التشطيب والمقاولات (Finest)، وأمين الصندوق: "إن العمل على إنشاء المجلس بدأ منذ 3 سنوات"، مشيراً إلى أن الهيئة سوف تقوم قريباً بزيارات إلى مختلف مناطق المملكة، "بهدف تعريف رجال الأعمال الليبانيين بأهداف وخطة عمل المجلس، وتفعيل دوره ليشمل أوسع شريحة منهم".

وتتلخص أهداف المجلس بالمساهمة في تفعيل وتعزيز العلاقات بين المنشآت الليبانية وبينها والمنشآت السعودية الخاصة، وبين رجال الأعمال من كلا الجانبين، وكذلك تفعيل وتعزيز العلاقات بين أصحاب الأعمال والمستثمرين الليبانيين للقيام في السعودية، وبينهم وبين نظرائهم في لبنان وبقية دول العالم.

لإنتاج المخللات على أنواعها، الريبات والمرملاد، أصابع البطاطس المجمدة، الخضار المجمدة، وجديها الخضار الطازجة المقطعة. وتم تجهيز الشركة الجديدة، في منطقة تبوك شمال غرب المملكة العربية السعودية، بأحدث المعدات والتجهيزات بشكل براهي التطور التكنولوجي، ويضمن سلامة الإنتاج وجودته ويحافظ على مكوناته الغذائية الطبيعية.

وإلى ذلك، عمدت الشركة إلى تعبئة معظم منتجاتها في عبوات شفافة تظهر المنتج على حقيقته وتؤمن سهولة تداوله ومناولته. وبذلك كان للشركة تميّز كبير أكسب علاماتها التجارية قلب الطبيعة (Heart of Nature) و"كوتري غاردنز" (Country Gardens) السعة الطيبة.

وتمتاز منتجات "شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية" بتنوع يليق بمتطلبات المستهلكين على تباين أدواقهم وتعدد متطلباتهم في سوق المملكة، وتخضع كافة منتجات الشركة لإجراءات فحص مشددة ومراقبة دقيقة خلال عمليات التصنيع، بإشراف مهندسين متخصصين وفنيين مدربين، مع متابعة مستمرة للمنتجات خلال فترة وجودها في السوق، ما أمكن للشركة ضمان بقاء إنتاجها الطيب اللذيذ والغني بمضاهه الغذائية، ناهيك عن خلوها من أي تلوث كيميائي أو جرثومي، وذلك وفقاً للمواصفات والمقاييس العلمية والمعتمدة من هيئة المواصفات والمقاييس السعودية. وقد حصلت الشركة في العام 2002 على شهادة الأيزو (ASO9000-2000)، وهي تعمل في العام 2006 للحصول على شهادة الأيزو (ISO22000) الخاصة بالأغذية.

## تأسيس مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية

يهدف تعزيز العلاقات بين رجال الأعمال اللبنانيين والسعوديين، ثم الإعلان مؤخراً عن إنشاء مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية.

ويقول القائم بأعمال السفارة اللبنانية في المملكة علي الغزاوي أن "إنشاء المجلس كان ثمرة تفاعل وتعاون وتبادل آراء وسير أغوار لكثير من التجارب الماثلة، وهو يلفت إلى مصادقة الدول الخليجية الست على اتفاقية إقامة منطقة تجارة حرة بين لبنان ودول مجلس التعاون، والتي سوف تدخل حيز التنفيذ اعتباراً من تاريخ 7/1/2006، مُنذها بأهمية هذه الاتفاقية للبنان، وتأثيرها الإيجابي على انطلاق مجلس العمل والاستثمار اللبناني في السعودية خصوصاً.

### انتخاب الهيئة الإدارية

وبعد أيام على إطلاقه، اجتمعت الهيئة العامة للمجلس وانتخبت الهيئة الإدارية على النحو التالي: **محمد شاهين** (رئيساً)، **فادي قاصوف** (نائباً للرئيس)، **فسان جمية** (أميناً للسري)، **محمود إبراهيم** (أميناً للصندوق)، **حسن حطيط** (مراقباً مالياً)، **بطرس يونس** (مقوضاً لدى الجهات الرسمية)، وعضوية كل من: **معروف حيدر**، **عبد الكريم ميقاتي**، **فصلو توما**، **باسم مخول**، **رياض مرتضى**، و**عمر حمزة**.

## شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية: طعم الطبيعة ونضارة الإنتاج

تتميز شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية باستخدام المواد الطازجة دائماً في جميع منتجاتها. فهي تزرع في أرضها، وتصد، وتصنع، ثم تعمل على تسويق منتجاتها وبيعها في جميع مناطق المملكة العربية السعودية، إضافة إلى تصدير بعضها إلى دول الجوار.

إن النجاح الذي حققته "الشركة العربية للتموين والتجارة - أسترا" تحت إشراف أفضل الخبراء الفنية والعلمية في المملكة، حملها على تطوير هذه التجربة لتؤسس في العام 1996 شركة إنتاجية تابعة لها هي "شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية".



# الرؤيا هي موطن النجاح

معرض دولي للفن التشكيلي في قطر  
والفنون المسرحية والفنون الشعبية في قطر

[www.doha-2006.com](http://www.doha-2006.com)



## مصنع للفحم الكالس في الكويت



وائل الصقر

لملحكمة أن تقدّم المزيد من الحوافز والتسهيلات للقطاع الخاص خصوصاً في القطاع النفطي الذي يُعدّ أكثر القطاعات حساسية في الكويت. ويقول الصقر إنّ حجم الاستثمار في هذا المشروع يبلغ نحو 37

مليون دينار، ومن المتوقع أن يرتفع إلى نحو 45 مليوناً، وتبلغ طاقتُه الإنتاجية نحو 350 ألف طن، سيتم تسويقها في الأسواق الخارجية بينها منطقة الخليج والصين والهند. ويتوقع أن يصار إلى رفع الطاقة الإنتاجية للمصنع بعد الانتهاء من بناء مصفاة الزور التي تعتبر من الأكبر في العالم، لأنها ستوفّر المواد الأولية للمشروع. وبالنسبة إلى مصادر التمويل أوضح الصقر أنّ البنك الصناعي في الكويت وقرضاً بقيمة 22 مليون دينار، يغطي نحو 60 في المئة من الكلفة الإجمالية، وهذا القرض هو الأكبر الذي يقدّمه البنك لمشروع واحد، ما يعكس ثقة كبيرة بالمشروع.

احتفل في الكويت، مؤخراً، بوضع حجر الأساس لمشروع الفحم الكالس، الذي ينفذه كونسورتيوم يضم: شركة عبدالله الحمد الصقر، المال للاستثمار - تنميشة للشاريسع العالمية الكويتية، "إكسبو" الأميركية، شركة Rain Industries الهندية التي تستولى أعمال البناء والتشغيل والصيانة. ويعتبر رئيس مجلس إدارة شركة الفحم الكالس وائل الصقر أنّ هذا المصنع، الذي من المتوقع أن يبدأ الإنتاج في العام 2007، هو من أكبر المصانع في العالم، وبأنّ إطلاقه في ظل النمو الذي تشهده صناعة الألبونيم في المنطقة حيث يُعد الفحم الكالس المادة الأساسية في صناعة الألمنيوم، كما يعتبر الأول من نوعه على صعيد التعاون بين القطاعين العام والخاص في الكويت.

ويوضح الصقر أنّ مؤسسة البترول الكويتية وشركة البترول الوطنية الكويتية وفّرتا الدعم المطلق للمشروع، الذي تميّز منذ بداية طرحه بالشعافية، ما يشجّع القطاع الخاص على لعب دور أكبر في أي مشروع يتّبع طرجه للمخصصة في المستقبل. ورأى أنه لا بدّ

## شركة كويتية- باكستانية برأس مال 400 مليون دولار

## إدراج "الصناعات الوطنية" الكويتية في سوق دبي المالية



سعد السعد قائداً نبراً تفكيراً ك. عيسى عظم  
ويهند ناصر ادوي

أعلنت مجموعة الصناعات الوطنية القابضة، ثاني أكبر شركة صناعية في منطقة الشرق الأوسط، عن بدء تداول أسهمها رسمياً في سوق دبي للأوراق المالية بسعر 11,10 درهماً للسهم الواحد من دون قيود على الملكية الأجنبية.

وتأمل الشركة

بجذب لمستثمرين

الإماراتيين في كافة الأعمال التي تمارسها والتي تتوّج بين النفط والغاز، البتروكيماويات، العطار، البناء، الهندسة الثقيلة، وقطاع الاستثمار والطاقة في الشرق الأوسط ومناطق أخرى من العالم.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والدير العام للشركة سعد السعد: إنّ الشركة حققت نمواً كبيراً في السنوات القليلة الماضية بموازاة تطور أسواق الأسهم الإقليمية. وسيتيح إدراج الشركة في سوق دبي المالية للمستثمرين المحتملين الوصول بشكل كبير لأسهم شركتنا ويحقق لهم منفعة متنامية من خلال الزيادة في سيولة السهم.

يذكر أن مجموعة الصناعات الوطنية القابضة تخطط للاستمرار في عقد الشراكات وشراء الشركات الناجحة. وكانت آخر عملية شراء أقدمت عليها الشركة هي تلك في 40 في المئة من شركة لتزويد الطاقة في باكستان. كما نهجت في تحويل ملكية الشركة السعودية للبتروكيماويات وشركة الصناعات البتروكيماوية الوطنية إلى نزاع البتروكيماويات الخاصة بمجموعة الصناعات الوطنية.

على هامش مؤتمر الاستثمار الكويتي الباكستاني، جرى الاتفاق على تأسيس شركة كويتية-باكستانية قابضة برأس مال 400 مليون دولار. ويوضح رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة الصناعات الوطنية القابضة سعد محمد السعد أنه سيتم تأسيس الشركة بين القطاعين الخاص الكويتي والباكستاني بغرض الدخول في مشاريع الخصخصة التي تقوم بها الحكومة الباكستانية. ويشير أيضاً إلى أن الشركة القابضة الجديدة لن تقوم بأعمالها مباشرة بل عن طريق شركات تابعة لها، مضيفاً أن أية عمليات تقوم بها تلك الشركات تشارك فيها الشركة الأم (الكويتية الباكستانية القابضة) إلا أن الإدارة ستكون لتلك الشركات المتخصصة.

ويذكر السعد أنه تمّ التوقيع على مذكرة تفاهم مع الحكومة الباكستانية للتعاون في المجال الاقتصادي شملت مشروع إنشاء مصفاة نفط في مدينة كراتشي قدرتها الاستيعابية نحو 100 ألف برميل، إضافة إلى استثمار بحيرة روال وهي بحيرة مجاورة للعاصمة إسلام آباد ضمن مشروع سياحي وتجاري.



# عادات



# لفردوس

مزيج جميل من الضيافة العمانية الحريقة وأسلوب الحماية الاسيوية الأصلية  
منتجع شانغريلا بر الجصّة

منتجع حديق في عاية العمامة والرقى بشرى من بى الشواطئ العمارة الحلاية  
يتبع منتجع شانغريلا بر الجصّة ما بين الجبال الشائعة ومياه البحر الدافئة، حيث تلمرج  
المساحات الخضراء الساحرة مع الهندسة المعمارية العمارة الأصلية والتجهيزات الحديثة من أجل تجربة لا تنسى  
للعبور والاستمتاع، اتصل على الرقم: ٢١٧٧ ٦٦٦٦ (٩٦٨)، أو على البريد الإلكتروني: [reservations.slm@shangri-la.com](mailto:reservations.slm@shangri-la.com)  
[www.shangri-la.com](http://www.shangri-la.com)

## رجب طيب أردوغان: تركيا الأورو - عربية

اسطنبول - الاقتصاد والأعمال:

عاماً بعد عام، يتأكد التوجه التركي بقيادة رئيس الوزراء رجب طيب أردوغان نحو تعزيز العلاقات التركية العربية على الصعيدين السياسي والاقتصادي، وقد تجلّى ذلك في الكثير من المواقف والتحركات ليس أقلها الجولة التي قام بها الرئيس أردوغان على 12 بلداً عربياً.

وجاءت رعاية رئيس الوزراء التركي للملتقى الاقتصادي التركي العربي الثاني الذي انعقد مؤخراً في إسطنبول (8 و9 يونيو 2006) دليلاً آخر على الأولوية المعطاة لتطوير العلاقات التركية مع كافة البلدان العربية.

وبعد الخطاب الافتتاحي للرئيس أردوغان في الملتقى جاء حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" ليؤكد رؤيته الهادفة لإمكانات التكامل والتعاون وللأهمية الجيوسياسية التي ينطوي عليها هذا التعاون.

في رده على أسئلة "الاقتصاد والأعمال" أبدى أردوغان تفاؤلاً كبيراً بمنتجات المفاوضات الجارية مع الاتحاد الأوروبي، كما أبدى تحوُّله من موضوع الملف الإيراني النووي، مؤكداً على مواقفه بشأن معالجة النزاع العربي-الإسرائيلي عن طريق الحوار، وهذا الحوار:



■ ما هي الفئات التي أسفرت عنها المفاوضات التركية للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي؟ وما هي العوائق التي ما زالت تواجهكم في هذا الصدد؟

■ دخلنا الآن مرحلة المراقبة التي تشكّل المرحلة الأولى لبدء مفاوضات الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي. وبدأت عملية المراقبة هذه في 20 أكتوبر 2005 وستنتهي في 13 أكتوبر 2006، وتتم هذه المرحلة من خلال ثوابت الاتحاد الأوروبي التي تنقسم إلى 35 فصلاً. لقد تمّ الانتهاء من مراقبتنا على صعيد 17 فصلاً من أصل 35.

وأنا سعيد لرؤية عملية المراقبة تتقدّم نحو الأمام من دون مواجهة أي مشكلة على الصعيد التقني وضمن الجدول الزمني المتفق عليه.

وفيما بدأنا بعملية المراقبة، نتفتح أمامنا الفرصة لنقدم بشكل أفضل ما هي الأعمال التقنية التي يتركب علينا القيام بها لكي نكون على انسجام مع مطالب الاتحاد الأوروبي. وفي ما يتعلق بالفصول التي تمّ الانتهاء منها، فقد سرّعنا العمل أكثر للإنسجام مع المطالب على الصعيدين التقني والتشريعي.

**تولي حكومتي أهمية  
كبرى لتطوير العلاقات  
التجارية مع البلدان العربية**

ومن جهة أخرى، لقد واجهنا مشكلة سياسية عندما تمّ البحث في الرابط بين الحصول التقنية والمعايير السياسي، ويبدو أنّ المشكلة مجمّدة بسبب الاعتراض التركي على ذلك. وتوجد فصول خاصة معدّة لتقييم المعيار السياسي. وفي الواقع، تعتبر هذه المعايير مهمة للحصول على العضوية الكاملة، وتتابع تركيا العمل باتجاه الإستجابة إلى المعيار السياسي بالكامل.

ومن الواضح أنه سيتم طرح مشكلة قبرص السياسية في المراحل المتعددة من عملية المفاوضات. ونحن ندعم فكرة إيجاد حلّ عادل وجيوي وشامل لمشكلة قبرص. ومن المعروف أن تركيا تسعى لبلوغ هذا الهدف، ونحن نتنظر الحصول على إجابات إيجابية على الجهود التي بذلناها.

**السلام عبر الحوار**

■ كيف تنظرون إلى الصراع العربي-الإسرائيلي؟ وهل تنظرون أنّ وصول حركة حماس إلى الحكم سيغيّر عملية السلام؟  
■ تميّز تركيا بحلفاتها تحمل جذوراً تاريخية وثقافية وتقليدية مع الشرق الأوسط، وهي لطالما رغبت



أردوغان يتحدث في افتتاح المنتدى

قلقون من مجرى التطورات التي تحصل هناك خصوصا عندما يتم التطرق أكثر فأكثر إلى الفيدرالية في المناطق الكردية على وجه الخصوص؟  
 تعتبر وحدة الأراضي العراقية واستقرار العراق الجاور بالغي الأهمية. وتسعى تركيا لأن تدعم الجهود كافة ليلاوع عراق ديموقراطي وشفاف، يكون فيه الحكم عادلاً. عراق يعيش فيه شعبه بسلام وإلى جانب الدول الجاورة له مع المحافظة على وحدة أراضيها ووحدته السياسية.

والآن، تم تشكيل حكومة جديدة في العراق. ونحن نرى في ذلك خطوة نحو الطريق إلى الديموقراطية، كما أننا نؤمن بأن ذلك سيساهم في تعزيز العملية السياسية في العراق. وستحتل مسائل مهمة جدول أعمال الحكومة الجديدة. ومن المهم أن نرأب الصدع الذي ازداد بين السياسات العراقية والطائفية. كما يجب إيلاء الأفضلية للإستجابة إلى حاجات الشعب العراقي الضرورية، هذا الشعب الذي يستحق العيش في عراق مزدهر وقابل للحياة وأمن ومستقر. ونتمنى تركيا أن تكون على تعاون وثيق مع العراق في أي مجال ممكن، وأن تساهم في مساعدة هذا البلد الجاور لها الذي يعاني من وضع إقتصادي متروك بعد أن يتم ترسيخ مواقع الحكومة الجديدة.

أما المسألة التي يجب أن توليها الحكومة العراقية الجديدة أهمية كبرى فهي تعديل الدستور. فهناك حاجة أساسية لدينا سياسات مسؤولة وللعمل في إطار مبدأ للصالحة الوطنية في عملية التعديل هذه. ولا شك في أن تعديل الدستور بطريقة تشمل إرادة الجماعات العراقية كافة وتطلعاتها وتلقي الإستقطاب الذي يقوم على

في أن تشهد حصول سلام عامل ودائم وشامل في هذه المنطقة التي تشهد صراعات كبيرة، كما أنها أيدت الحوار كوسيلة لبلوغ هذا الهدف. وطوّرت تركيا علاقات

جيدة ومتوازنة مع كافة الفقاء في الشرق الأوسط، كما أنها كانت منذ البداية داعمة قوية لعملية السلام في هذه المنطقة. وتتابع تركيا عن كثب التطورات التي تحصل في الشرق الأوسط وهي تشعر بـها. ونحن دعمنا عمليات الإصلاح

الديموقراطي في المنطقة. أما في ما يتعلق بالإنخابات التشريعية الفلسطينية فشددنا على ضرورة إجرائها بحرية وعدالة، كما يجب احترام النتائج النهائية منها. ومن جهة أخرى، لقد شدّدنا على مسؤوليات الحكومة الفلسطينية الجديدة حيال الشعب الفلسطيني والمجتمع الدولي. ونحن نؤمن بأن

التحدي الذي طرحته نتائج الانتخابات قد يتحوّل إلى فرصة لإنجاز عملية السلام في حال تم حث الأفرقاء المعنيين كافة على ذلك وفي حال اختاروا الحوار والتسوية والمصالحة.

**نريد عراقاً موحداً**

■ يزداد الوضهان السياسي والأمني سوءاً في العراق. كيف ترون مستقبل العراق؟ وهل أنتم

## مواقفنا منذ البداية داعمة لتحقيق عملية السلام في المنطقة

## برنامج إيران النووي يخشى أن يتحوّل إلى أزمة إقليمية شاملة

## نتابع العمل باتجاه الاستجابة للمعايير السياسية

# A NEW SHIPYARD IS BORN

220 x 38 mtrs X 2 slipways

25,000 tonnes steel capacity per year

360 T.

EREGLI SHIPYARD



## EREGLI SHIPYARD

Head Office: İnşolu Sok. No: 27, Saitia Katmanı - 34427 İstanbul, Turkey  
Tel: +90 212 311 18 00 Fax: +90 212 302 16 80  
Shipyard: Obiğiç Çengelburnu, Karadeniz Ereğli - Zonguldak TÜRKİYE  
Tic: +90 372 314 27 40 Fax: +90 372 315 27 42 - [www.eregli-shipyard.com](http://www.eregli-shipyard.com)  
Contact Person: Hakan UĞURCU e-mail: [huguncu@medmarine.com.tr](mailto:huguncu@medmarine.com.tr)



MED GROUP

العرقية والطائفية فضلاً عن تعزيز وحدة الأراضي والوحدة السياسية للعراق ليس بالأمر السهل. وتركيا جازمة لبذل قصارى جهدها من أجل مساعدة الجماعات العرقية كافة في عملية تعديل الدستور.

### الملك الإيراني

■ ما هو موقفكم من البرنامج النووي الإيراني؟  
إن التوتر المتأخر من برنامج إيران النووي كفيل بأن يتحول إلى أزمة إقليمية شاملة. ونحن نصح

الإيرانيين بأن يكونوا أكثر شفافية وتفهماً في تعاونهم مع الوكالة النووية للطاقة الذرية، وأن يتجنبوا الخطوات التي من شأنها أن تزيد الوضع سوءاً وأن يتبنوا نظرة بناءة لاستئناف المحادثات.

ونحن ننتظر إلى الاتفاقية الجديدة المقترحة والتي حضرتها ثلاثة بلدان من الاتحاد الأوروبي فرصة مهمة لبلوغ حل دبلوماسي، ونأمل في أن يفتتح الإيرانيون هذه الفرصة.

### تاريخ وثورات وثقافة

■ كيف تقيمون العلاقات العربية التركية بشكل عام؟ وكيف تتقبلون هذه العلاقات، خصوصاً في ما يتعلق بالتبادل التجاري وبالنشاط الاستثماري؟

نحن نتفهم مع البلدان العربية تاريخاً مشتركاً وإراثاً ثقافياً. ونحن نرغب في أن نعزز علاقتنا معها في كافة الميادين.

ولذلك، في خلال زيارتي التي أجريتها مؤخراً إلى سورية ولبنان وفلسطين وفرنسا والمغرب والمملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان والإمارات العربية المتحدة والكويت واليمن وقطر والبحرين، ناقشت مع نظرائي كافة الجوانب المتعلقة بالعلاقات الثنائية فضلاً عن المسائل الدولية التي تهتمنا.

وفي خلال زيارتي هذه، سررت عندما شهدت مرة جديدة أننا نملك روابط وثيقة معهم وننقسم طاقات كبيرة. كما أنني لمست إرادة قوية من جهتهم لدفع العلاقات المتبادلة نحو

الأمام. ونجيد الزيارات التي قمنا بها. ارتفع عدد الزيارات التي أجراها دبلوماسيون رفيعو المستوى إلى تركيا قادمين من هذه المنطقة، مما يدل

على عزمهم على تعزيز العلاقات مع بلدي. وكما هو معروف، تركيا موجودة جغرافياً في مكان يتواجد فيه ربع إجمالي الناتج القومي في العالم وربع شعب العالم. والوصول السهل إلى هذه الأسواق

الكبيرة يجعل من تركيا مكاناً يجذب المستثمرين الأتباع. فبالاعتماد على اقتصادها الجوي وسوقها الداخلية الكبيرة والصناعة التنافسية واليد العاملة المتفوقة، تقدم تركيا حالياً فرصاً عديدة للمؤسسات الأجنبية. ففي بلد يبلغ عدد سكان 72 مليون شخص ويرتفع دخل الفرد الواحد إلى 5 آلاف دولار أميركي في العام 2005، تضمن أي شركة متعددة الجنسية أن تتواجد في هذه السوق. أما إذا ما نظرنا إلى إجمالي الناتج القومي من خلال تعامل القوى الشرائية في فصل دخل الفرد الواحد في تركيا إلى أكثر من 8 آلاف دولار أميركي.

وتولي حكومتي الأهمية الكبرى إلى التطور الاقتصادي وتطور العلاقات التجارية مع البلدان العربية التي تتشارك معها جذوراً تاريخية وثقافية وإنسانية. ولدى ازدياد اهتمام تركيا بأسواق الشرق الأوسط إلى تزايد تصدير السلع المصنعة وخدمات البناء وإلى جذب السياح من الشرق الأوسط وإلى توفير مصادر إضافية للاستثمار الأجنبي المباشر وللتصنيع التجاري.

وفي حين نسطعي بموقع مهم على الصعيد الاقتصادي، مقارنة بين البلدان العربية الأخرى، فإن بلدان الخليج تملك القوة المالية للاستثمار والاستيراد. ولا يمكن أن ننكر الدور المهم الذي يؤديه الاستثمار الأجنبي المباشر لتطبيق برنامج أصلاهي اقتصادي ناجح. لذلك، نحن نحاول أن نشجع رجال الأعمال العرب الذين لديهم تراكم رؤوس أموال للعمل في تركيا. ومن الشائع بالنسبة إلينا أن نشهد مؤخراً ارتفاع الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا القادم من بلدان الخليج.

### استيعاب ارتفاع النفط

■ يؤثر ارتفاع أسعار النفط بشكل مباشر وقوي على اقتصاد البلدان التي تستورد النفط. كيف يظهر ارتفاع الأسعار هذا في الاقتصاد التركي؟ وما هي الإجراءات التي اتخذتم لتقليص وقع هذه التأثيرات؟

أثر ارتفاع أسعار النفط على تركيا تماماً كما على البلدان النامية. إلا أننا تصدّرنا بخير في هذا الجو لتقليص وقع ارتفاع أسعار النفط على المستثمرين والمستهلكين على وجه الخصوص. وشكّل ذلك اختباراً مهماً للاقتصاد التركي. فالتغيرات البنوية التي أجرتها حكومتنا جعلت ديناميكية اقتصادنا أكثر متانة. أما اليوم، فالأقتصاد التركي مقاوم للصدمات الداخلية والخارجية. وعلى الرغم من التأثير الذي تحدثته تغيرات أسعار النفط أو الأسواق الدولية على سوقنا المحلية، إلا أنها لا تتسبب بصدمات حادة شبيهة بتلك التي شهدناها في الماضي ومن الممكن أن تستوعبها بنية اقتصادنا المتينة.

### 2005: النجاح الاقتصادي

■ كيف تقيمون أداء الاقتصاد التركي خلال العام 2005؟ وما هي العوامل الرئيسية التي برزت إيجاباً أو سلباً في النشاط الاقتصادي؟

## نشهد ارتفاعاً متنامياً في تدفقات الاستثمارات الآتية من الخليج

## الاقتصاد التركي بات أكثر هدوءاً

## على استيعاب تأثيرات ارتفاع

## أسعار النفط

### تاريخ وثورات وثقافة

■ كيف تقيمون العلاقات العربية التركية بشكل عام؟ وكيف تتقبلون هذه العلاقات، خصوصاً في ما يتعلق بالتبادل التجاري وبالنشاط الاستثماري؟

نحن نتفهم مع البلدان العربية تاريخاً مشتركاً وإراثاً ثقافياً. ونحن نرغب في أن نعزز علاقتنا معها في كافة الميادين.

ولذلك، في خلال زيارتي التي أجريتها مؤخراً إلى سورية ولبنان وفلسطين وفرنسا والمغرب والمملكة العربية السعودية وسلطنة عُمان والإمارات العربية المتحدة والكويت واليمن وقطر والبحرين، ناقشت مع نظرائي كافة الجوانب المتعلقة بالعلاقات الثنائية فضلاً عن المسائل الدولية التي تهتمنا.

وفي خلال زيارتي هذه، سررت عندما شهدت مرة جديدة أننا نملك روابط وثيقة معهم وننقسم طاقات كبيرة. كما أنني لمست إرادة قوية من جهتهم لدفع العلاقات المتبادلة نحو

الأمام. ونجيد الزيارات التي قمنا بها. ارتفع عدد الزيارات التي أجراها دبلوماسيون رفيعو المستوى إلى تركيا قادمين من هذه المنطقة، مما يدل

على عزمهم على تعزيز العلاقات مع بلدي. وكما هو معروف، تركيا موجودة جغرافياً في مكان يتواجد فيه ربع إجمالي الناتج القومي في العالم وربع شعب العالم. والوصول السهل إلى هذه الأسواق

## توصلنا إلى خفض لا مثيل له في الدين

## والتضخم ومعدلات الفائدة

## ماضون في برنامج الخصخصة بلا تردد

© 2005 THE NEW YORK TIMES



### تشجيع الاستثمارات

■ كيف بدت حركة الاستثمار الأجنبي خلال العام 2005؟ وما هي القطاعات الرئيسية التي جذبت هذه الاستثمارات؟

□ لاحظنا أنه حتى العام 2003، كان تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تركيا ما دون المليار دولار. لكن، أولينا الأفضلية إلى الموضوع غير القيام بتعديل قانوني في العام 2003. فضلاً عن ذلك، لقد بدأنا عملية الإصلاح لإزالة العوائق الإدارية التي تمنع الاستثمار الأجنبي المباشر من التدفق إلى تركيا. وبفضل الثقة والإستقرار الاقتصادي في تركيا إزداد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في ثلاث سنوات فوصل إلى 9,7 مليارات دولار اميركي في العام 2005. ونحن نتوقع أن يزداد تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العام 2006 وفي الأعوام المقبلة. وفي موازاة هذا التطور، نحن نأمل في أن نزيل العوائق المتبقية التي تمنع تدفق الاستثمارات الأجنبي المباشر من الوصول إلى تركيا. وبتعتبر تركيا مكاناً آمناً للإستثمارات الأجنبية لأنها بلد موجود على ملتقى طرق مع أوروبا وأفريقيا وآسيا ولديه إيجابيات جغرافية كونه قريباً من لواء الشام ومن الأسواق المهمة وهو يملك بيدا عاملة مؤهلة ومتفوقة. ونحن نتوقع أن يزداد عدد المستثمرين الأجانب الذين يتوافدون إليه. وفي هذا الوقت، أشير إلى أنه يجب على المستثمرين في البلدان العربية أن يبدأوا بالنظر إلى تركيا على أنها مكان بديل للإستثمار. ونظرًا للروابط التاريخية والثقافية المشتركة لن يشعروا في تركيا بأنهم غرباء. نحن ندعم مبادرة بدء علاقات اقتصادية أكثر شمولية مع بلدان الشرق الأوسط في حقل الاستثمار والتجارة البينية. ويتم إتخاذ الإجراءات الضرورية لبلوغ هذا الهدف. ■

□ تعتبر 2005 سنة ناجحة بالنسبة إلى الاقتصاد التركي مقارنة بالعام 2003 وبالعام 2004. لقد توصلنا إلى خفض لا مئيل له في الدين والتضخم ومعدلات الفوائد وإلى زيادة النمو الاقتصادي والتصدير والسياحة وإيرادات الخصخصة والإستثمارات الأجنبية المباشرة في العام 2005. وجاءت التطورات الإيجابية هذه كنتيجة للمناخ المستقر واللغة التي حظيت بها حكومتنا. وكما تعلم، فمن المهم جداً أن تحظى بمناخ اقتصادي مستقر وثقوى به ومستدام لتطور الاقتصاد ولنموه سواء على

### الإصلاحات البنوية والانضمام إلى الاتحاد الأوروبي عنصران أساسيان لدعم أهدافنا الاقتصادية

### تركيا مكان واعد للاستثمارات الأجنبية لقربها من المواد الخام والأسواق المهمة

ونظرنا الجديدة لسياستنا الخارجية والسياسية، قمنا بجهود شاملة لتجعل من تركيا بلداً يصنّز الإستقرار إلى المنطقة وخارجها. وفضلاً عن ذلك، برهنت فتح مفاوضات الإنضمام إلى الاتحاد الأوروبي عن نجاح هذه الإصلاحات كافة. وفي هذا الجو، سنحت الفرصة للاقتصاد لكي يبرهن عن قدراته. ونحن نتوقع أن يستكمل هذا الواقع خلال السنوات المقبلة. وبالنظر إلى هذه التطورات، من الممكن أن نقول أن 2006 هو عام سيستكمل فيه الاقتصاد نمو المستدام في تركيا. وسيشكل كل من الإصلاحات البنوية الاقتصادية التي تتم حالياً وعملية الإنضمام إلى الاتحاد الأوروبي، العناصر الأساسية لدعم أهدافنا الاقتصادية في العام 2006 وفي الأعوام المقبلة. وستكون تركيا بلداً أكثر قوة واستقراراً سنة بعد سنة وسوف تجذب الاستثمارات.

### الخصخصة مستمرة

■ ما الذي تم إنجازه من برنامج الخصخصة في خلال العام 2005؟ وما هي توقعاتكم للعام 2006؟ □ أود أن أشير إلى أن الحكومة قامت بالأداء الأفضل في حقل الخصخصة. وبرهنت حكومتنا عن عزمها على القيام بالخصخصة من دون الوقوع في الشرك الذي وقعت فيه الحكومات السابقة. كما أنها وضعت الشروط الضرورية للظوبة التركية نحو اقتصاد السوق مع الحرص على

### نطمح ونعمل لعلاقات أكثر شمولية مع بلدان المنطقة تجارياً واستثمارياً

حماية مصالح تركيا. ومن الممكن أن نشهد أرقاماً قياسية على صعيد التقدّم التي تم إنجازه على مدى السنوات الثلاث والنصف الماضية في ما يتعلق بعدد من أعمال الخصخصة والإيرادات المالية منها. وسنحافظ على عزمنا على القيام بالخصخصة في العام 2006 على غرار السنوات الماضية.

# تركيا والعالم العربي مصالح اقتصادية وجيوسياسية

بين تركيا والعالم العربي علاقات تاريخية امتدت عبر مئات القرون فاشترت ترابطاً حضارياً وثقافياً ومزّت بتجارب طويلة كان منها ما هو إيجابي وما هو سلبي، لكن التاريخ تاريخ، والمهم اليوم هي المصالح الاقتصادية والجيوسياسية المتجددة التي تجمع الطرفين مرة أخرى في عصر العولمة سريع التحول، وتساويهما في مواجهة الكثير من تحدياته.

أما على الضفة المقابلة، فإن هناك أيضاً مصالحاً ومناافعاً واقتصادات عربية واضحة لتوسيع وتوثيق العلاقات الاقتصادية السياسية مع تركيا. ولعل الأمين العام لجامعة الدول العربية عبر عن هذا الموقف أفضل تعبير بوصفه الروابط بين العالم العربي وتركيا بأنها ذات طابع شامل يجمع الجغرافيا والتاريخ والثقافة، ويدعو بمنطق الأمور إلى تواصل وشراكة من نوع وظيف، تماماً كما يستدعي الحجب حيال حقبة ضائعة لم يتم فيها رعاية تلك العلاقات كما يجب. وتؤكد تركيا اليوم للعالم العربي طاقة كبيرة لتنمية النشاط التجاري والتدفقات الاستثمارية، وصلة وصل مهمة مستقبلاً مع الاتحاد الأوروبي، وسوقاً واسعة لصادرات النفط والغاز والمنتجات المرتبطة بها، بل أيضاً معبراً حيوياً لإيصال هذه الصادرات عبر الأنابيب إلى الدول الأوروبية. وللملامح العربية مصلحة كبيرة في نجاح تركيا في جهودها للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، وهي بالإضافة إلى ذلك قوة عسكرية وسياسية فاعلة في المنطقة لا بد من المحافظة على صلات القريب معها دعماً للقضايا العربية وتحقيقاً للاستقرار في الشرق الأوسط.

ومع الأخذ في الاعتبار موجبات ومبررات تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية التركية، فإن المهم أن الظروف الحالية في كل من تركيا والعالم العربي توفر فرصة ربما تكون مثالية ولم تحدث من قبل لإنجاح المسيرة الطويلة في هذا المجال. فبرنامج الإصلاح الاقتصادي الذي طُبق بنجاح في السنوات الأخيرة قد وضع الاقتصاد التركي على طريق النمو المستدام، وعلى الرغم من بعض العثرات الصغيرة والطلبات في المرحلة الأخيرة، فهناك فرص كبيرة وواعدة للاستثمار في تركيا في العديد من القطاعات ومجموعة من المشاريع الحيوية العامة والخاصة في ظل بيئة استثمارية مريحة ومنفتحة. أما في العالم العربي فإن التطور الأهم هو الغفوة النفطية غير المسبوقة أيضاً والتي أنتجت تراكمًا ضخماً من الإيرادات والثروات والرساميل الباهظة من فرص استثمارية والتي بدأت تؤثر إيجاباً على مختلف الاقتصادات العربية. وتركيا تشكل ملاذاً آمناً ومربحاً لهذه

الرساميل من دون شك. لقد جاء للملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثاني وفي الوقت المناسب، ليعيد تأكيد أهمية تطوير الروابط الاقتصادية التركية العربية، والنجاح والأهمية اللذان حظي بهما يؤكدان وجود التنية والفعل لدى الطرفين لهذه الروابط، والرساميل الباهظة من عليه لدى الغفوة الطويلة لهذا الملتقى ستعقد خلال يونيو من 2007. ■

لعل التبرّج الواضح لأهمية وحجية هذه المصالح المشتركة بين الطرفين هو ما يفسّر الاهتمام المتزايد سياسياً واقتصادياً وإعلامياً بالملتقى الاقتصادي التركي - العربي الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال، والذي انعقد في مدينة استنبول لليلة الثانية على التوالي يومي 8 و9 يونيو المنصرمين. وجاءت مشاركة رئيس الوزراء التركي ورئيس الوزراء اللبناني ونائب رئيس الوزراء العراقي والأمين العام لجامعة الدول العربية في جلسة افتتاح الملتقى كتعبير إضافي وملفت لهذا الاهتمام الذي استتبع إطلاق العديد من المواقف والمبادرات والقرارات السياسية والاقتصادية، شارك فيها عدد من الوزراء في تركيا، وممثلو قطاعات المال والأعمال في تركيا والعالم العربي.

وعكست لواقف التي أطلقها رئيس وزراء تركيا رجب طيب أردوغان في الملتقى أولوية واضحة في توجهات تركيا نحو تطوير وتوسيع علاقاتها مع الدول العربية، وهذا الموقف ليس مستغرباً، فتركيا تجد نفسها اليوم على مفترق محوري بين أوروبا التي تأمل بالانضمام إليها في نهاية المطاف والولايات المتحدة التي تتحالف معها ستراتيغياً وعسكرياً، من جهة، وبين العالم العربي الذي يكاد يفلج بالصراعات والمخاطر الزمنية ولكنه يمر أيضاً بمرحلة اقتصادية غير مسبوقة تزخر بالفرص الاستثمارية والتجارية التي قد لا تعوّض. وكما أشار رئيس الوزراء اللبناني، فإن تركيا تشكل أيضاً أهم مصادر اللبأ لبلدين عربيين هما سورية والعراق، وصلة جغرافية وتجارية مهمة بين الدول العربية والاقتصاد الأوروبي، الذي يلعب اليوم دور الشريك التجاري الأهم لذلك الدول.

ولتركيا إذا مصلحة اقتصادية وسياسية في استقرار العالم العربي ونموه اقتصادياً. وقد عبّر رئيس الوزراء التركي عن هذا الموقف بوضوح بقوله إن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الأمم ترتبط مباشرة بالاستقرار والسلام، وإنه عند تحقيق مستويات الازدهار الاقتصادي المطلوبة يمكن عندها إحراز الاستقرار والسلام، وإن العكس هو الصحيح، فإذا لم تكن من تصميم السلام على مستوى المنطقة كما على المستوى العالمي، عندها يسود الإرباب الذي تدفع المنطقة لثمة حالياً. وفي ضوء ذلك فإن هناك اليوم موقفاً واضحاً لتركيا وهو أن العلاقات الاقتصادية مع العالم العربي هي ذات أهمية خاصة وأنه يجب تعزيز هذه العلاقات وتعميقها على كافة المساحات الاقتصادية والمالية، خصوصاً مع العراق.

توفر الظروف الحالية  
في الدول العربية وتركيا  
فرصة غير مسبوقة لتدعيم التعاون



جلسة الافتتاح ويبدو من اليسار عمرو موسى، فؤاد السنورة، رجب طيب أردوغان، دهرهم صالح ورؤوف أبوزكي

## مشاركة أردوغان والسنورة وصالح وحشد من الوزراء العرب والأتراك ورجال الأعمال الملتقى الاقتصادي التركي- العربي الثاني

إسطنبول - باسم كمال الدين

الخارجية في تركيا (DEİK) برعاية وحضور رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان وبحضور نحو 600 مشارك يتقدمهم رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنورة على رأس وفد حكومي موسع ضمّ وزراء الخارجية فوزي صلوخ والاقتصاد والتجارة سامي حداد والزربية والتعليم خالد قناني والصناعة بيار الجميل. كما شارك نائب رئيس الوزراء العراقي دهرهم صالح على رأس وفد رفيع ضمّ وزراء الاعمار وإعادة الاعمار بيان دهيژه والنقط حسين الشهرستاني والتجارة عبدالفتاح السوداني، كما شارك أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى وعدد من الوزراء الأتراك وأعضاء السلك الدبلوماسي في تركيا وحشد من الشخصيات القيادية الحكومية والخاصة من أكثر من 20 بلداً عربياً وأجنبياً.

للمرة الثانية على التوالي انعقد الملتقى الاقتصادي التركي- العربي ليكمل ويعزز ما حققه في دورته الأولى من تأثير سليم للعلاقات الاقتصادية ما بين تركيا والعالم العربي، الأمر الذي دفع المشاركين كما المراقبين إلى وصف هذا الملتقى بجسر الوصل ما بين عالم عربي يعيش مرحلة ذهبية من السيولة والفواض وبين تركيا التي باتت محط أنظار العالم الاقتصادي نظراً للإصلاحات الهيكلية والنمو الذين حققتهما وبورها المرتقب في الاتحاد الأوروبي.

فقد انعقد الملتقى الاقتصادي التركي- العربي في إسطنبول يومي 8 و9 يونيو المنصرم بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال، وبالتعاون مع لجنة العلاقات الاقتصادية

العالم. وفي العام 2005، سجل الناتج المحلي الإجمالي ما قيمته 360 مليار دولار ما يجعل تركيا تحتل المركز 17 بين أكبر الاقتصادات حول العالم. كذلك خفضت معدلات التضخم خلال العامين الماضيين إلى أرقام أحادية بعد أن كانت هذه النسبة نحو 30 في المئة. كذلك ارتفع احتياطي البنك المركزي إلى 60 مليار دولار، علماً أنّ هذا الرقم لم يكن يتخطى 26 ملياراً عند مجيئنا إلى الحكم. أما حجم التجارة الخارجية في العام 2005 فوصل إلى 190 مليار دولار. كذلك أولينا اهتماماً كبيراً لتحسين البيئة التشريعية للاستثمار، وأزلنا من قاموسنا عبارة "الاستثمار الأجنبي" واستبدلناها بعبارة "الاستثمار العالي أو العولمي". وبالتالي لم نعد نميّز ما بين استثمار محلي وآخر خارجي أو أجنبي. وفي العام 2005 بلغ حجم الاستثمار العالمي المباشر في تركيا إلى جانب عائدات

افتتح رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان الملتقى الاقتصادي التركي- العربي الثاني معتبراً أنّ "تركيا والعالم العربي ليسا مجرد أصدقاء خصوصاً، إنّنا نتشارك الحضارة ذاتها. لكنني أتمنّى، هل أنّ هذه البلدان التي تتشارك في الحضارة تحقق الاستفادة القصوى من هذه العلاقات على المستوى التجاري" وأوضح أردوغان أنّ "البرنامج الاقتصادي للحكومة التركية يعتمد على 4 أسس رئيسية: النمو المستدام، اللامشاكل للتركيز اقتصادية، استقرار أسعار العملة الوطنية، تنظيم القطاع المصرفي، وخلق المزيد من فرص العمل لتسريع عجلة الاقتصاد. ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، عمدت تركيا إلى الإسراع في تحقيق عملية الخصخصة، وبالتالي حقق اقتصادها نسب نمو مرتفعة ليجتذبه موقعه بين أكثر الاقتصادات نمواً في



الخصخصة نحو 17 مليار دولار.

بمؤره، قال رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة: "جئنا في تركيا ستراتيجية واسعة الأفق، مبنية على التكامل الاقتصادي والتجاري، فمن ناحية،

## أردوغان: تركيا والعالم العربي أصدقاء وشركاء

تشكل تركيا أهم مصادر المياه لبلدين عربيين شقيقين وهما سورية والعراق، كما أنها تشكل صلة جغرافية مهمة للدول العربية ودول الاتحاد الأوروبي. هذا الأمر يطرح

مسألة التكامل ما بين مشروع خط الربط النفطي العربي وخطوط ربط مماثلة لتصل مراكز الإنتاج النفطي والغاز الطبيعي في الدول العربية بالدول المستهلكة في أوروبا بالطريقة الأمثل من حيث السرعة والتوفير، كما

أنه يطرح مسألة الاستفادة من عمليات التجارة والتراخيص نحو الدول الأوروبية ومنها، خصوصاً مع استعداد تركيا لدخول الاتحاد الأوروبي قريباً. ولهذا الغاية، نحن

بحاجة إلى تطوير اتفاقات تجارة حرة في ما بيننا من أجل تنمية التبادل التجاري، من جانب آخر، نحن بحاجة أيضاً إلى التعرف على الفرص الاستثمارية التركية من أجل جذب الاستثمارات العربية". وتابع: "ولتحقيق هذه

الغاية، يتوجب علينا في بادئ الأمر أن نكثف جهودنا وأن نعمل بشكل جاد وسريع من أجل إلغاء الحدود الاقتصادية بين الدول العربية كافة".

أما أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى فدعا إلى توسيع هذا المنتدى ليصبح بمثابة المنتدى العربي - التركي على غرار ما تسعى إليه الجامعة في تحقيق منطلقات مشتركة

كما حصل مع الولايات المتحدة وأميركا الجنوبية والصين مؤخراً. وقال: "أنا على ثقة من أن مثل هذا المنتدى سوف يقفز بالعلاقات التجارية ومعدلات الاستثمار للتبادل إلى آفاق متفوقة في وقت قصير، خصوصاً وأن دور اتصالات رجال الأعمال والغرف التجارية والصناعية والزراعية سوف يكون له فله في هذا الشأن، بالإضافة إلى دور المنتدى المقترح في إعادة بناء موقف حضاري، إن هذا المنتدى سوف يلعب دوراً ستراتيجياً مهماً في صياغة الشرق الأوسط الجديد الذي يتحدث الكثيرون عنه". وبعد أن تناول موسى بعض المؤشرات الاقتصادية عن العالم العربي والتي تبدو دون المطلوب، قال: "إن حجم التجارة بين تركيا والعالم العربي نما في السنوات الأخيرة ولكن ما زال حجمها يشكل نسبة غير كبيرة من إجمالي التجارة بين الجانبين إذ لم تتجاوز التجارة مع العالم العربي 13 في المئة من حجم الصادرات التركية و5 في المئة من حجم وارداتها، بحجم كلي لا يتعدى 13 مليار دولار في العام 2005. وذلك كله على الرغم من القرب الجغرافي ومختلف الروابط التي ترشح الجانبين لتفاعل كبير وأوسع".

وكانت كلمة لمنائب رئيس الوزراء العراقي نوريهم صالح حول التحيات التي تواجه الحكومة العراقية المنتخبة ديموقراطياً حيث أشار إلى "سعيي في العراق إلى خلق اقتصاد سوق حقيقية مندمجة مع النظام العالمي، مودنا الرئيسي ليس النفط كما كان البعض إنما العنصر البشري وبخاصة الشباب حيث يتزايد النمو السكاني بسرعة مسجلة نسبة عالية من الشباب المرشحين لدخول سوق العمل وهذا الأمر يضع تحدياً أمامنا في تأمين فرص عمل. وخلق هذه الفرص في العراق لن يتم عبر القطاع الحكومي والقطاع النفطي، بل من خلال القطاع الخاص، ونذكر كذلك بوجود إعادة مهيئة

## السنيورة: علاقات ستراتيجية مبنية على المصالح

## موسى: توسيع المنتدى وتعزيز دوره



جانب من الحضور



... ونظيره اللبناني فؤاد السنيورة



رئيس الوزراء التركي إردوغان

كذلك تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف ابوزكي فقال: "إن الأوضاع الاقتصادية والسياسية في كل من تركيا والعالم العربي إجمالاً هي اليوم أكثر ملاءمة من أي وقت لوضع وتطوير أسس تعاون اقتصادي واسع بين تركيا والدول العربية. فبعد تصحيح الاقتصادي الشامل الذي تحقق، فإن تركيا تقف اليوم على مسار نمو قوي ومستدام تدعمه قاعدة إنتاجية فاعلة، وسوق محلية متزايدة واتجاهات تحديث وتطوير شاملة وانفتاح متزايد على الاقتصاد العالمي يربح أن يتوج بانضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي". وأضاف: "في المقابل تشهد البلدان العربية تمولات إيجابية كبيرة تتمثل بالعودة النفطية غير المسبوقة، والإقبال المتزايد على الإصلاح والتحرير والانفتاح سعياً إلى اللحاق به مسيرة الاقتصاد العالمي. وكما بات واضحاً فقد أدت العودة النفطية الجديدة والمستمرة إلى بناء احتياطات مالية ضخمة لدى دول الخليج وتحقيق نمو وتوسع كبيرين في الصادرات تلك الدول، وانطلاق حقبة تنمية جديدة وطموحة، حيث تصل قيمة المشاريع الاستثمارية الجاري تنفيذها أو المخططه للسنوات المقبلة إلى نحو الألف مليار دولار أميركي. وأثار هذه القوة تفتحت حدود الخليج وأخذت تنعكس إيجاباً على عدد من الدول العربية الأخرى من خلال تدفق الاستثمارات الخليجية إليها، ومنذ الأزمة التجارية والسياسية مع سائر بلدان المنطقة. وهذا الأمر جعل الدول العربية أكثر استعداداً لتطوير علاقاتها الاقتصادية الإقليمية. أما الثروات والوافض اللتان تراكمتا في السنوات الأخيرة نتيجة للمدورة النفطية والنمو السريع، فإنهما تفضّلان مخزوناً كامناً من القوة الاستثمارية الباقية من العurus والمشاريع المنتجة داخل العالم العربي وخارجه".

المشاريع المملوكة من الحكومة بغية تمكين القطاع الخاص من لعب دور حيوي في الاقتصاد". وأضاف: "ندرك أن العنصر الأساسي للفقود في المناخ الاستثماري في العراق هو الشفافية وحكم القانون، والقطاع الخاص بحاجة إلى التأكد من أن حقوق الملكية محفزة وإلى توفير أكلاف تنافسية تسمح بتحقيق الأرباح. وقد التزمت الحكومة العراقية بإصدار قانون استثمار شامل يوفّر هذه العناصر الأساسية".

## صالح: الحكومة العراقية ملتزمة بإصدار قانون متكامل للاستثمار

في المقابل، اعتبر رئيس مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا رونو إيركالي أنه في إطار سعيها إلى تعزيز العلاقات الاقتصادية الثنائية، فإن لجنة

العلاقات الاقتصادية

الخارجية بصدد التوقيع على اتفاقيات تعاون مع اتحادات رجال الأعمال في البلدان العربية. ويعد أن توقف عند

أهمية الموقع الاستراتيجي لتركيا والعرض الاستثمارية التي توفرها بلاده، تطوّر إيركالي إلى أهمية اتفاقيات التجارة الحرة التي وقعتها تركيا مع عدد من البلدان العربية، والتي من شأنها المساهمة في تطوير العلاقات الاقتصادية ليس فقط على صعيد التبادل التجاري وإنما أيضاً على مستوى إقامة صناعات مشتركة..

وبعدما انتقل إيركالي للحديث عن الدور المهم ولأسيا شركات المقاولات التي تنفذ مشاريع بقيمة 30 مليار دولار في العالم العربي من إجمالي 75 ملياراً قيمة المشاريع التي تنفذها هذه الشركات حول العالم.

## إيركالي: اتفاقيات تعاون مع اتحادات رجال الأعمال في البلدان العربية

## ابوزكي: فرصة تاريخية لتطوير العلاقات العربية - التركية



## قاعة استراحة حائزة على جائزة تقديرية. واحة من الرفاهية لراحتك

قاعة استراحة طيران الخليج في مطار البحرين التي اختيرت الأفضل على مستوى الشرق الأوسط تملك تجربة خاصة من كرم الضيافة العربية الأصيلة. فمِنذ اللحظة الأولى التي تستصاف فيها بالقاعة ستجد نفسك محاطاً بدفء الاستقبال وبأجواء من الراحة. إنعا الرفاهية التي تتوقعها من قاعة حائزة على جائزة تقديرية. لمزيد من المعلومات والحجز يرجى الاتصال بطيران الخليج، أو بوكيل السفر المعتمد، أو تفضل بزيارة موقعنا [www.gulfairco.com](http://www.gulfairco.com)

انضم إلى برنامجنا للمسابر المتميز الحائز على جوائز تقديرية  
الانفل وكراعي الرسمي لجائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2007

  
طيران الخليج  
GULF AIR

## الجلسات

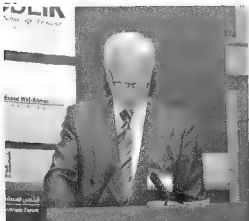
توزعت أعمال المنتدى الاقتصادي التركي- العربي الثاني على 6 جلسات عمل، وتخلل برنامج المنتدى 5 كلمات رئيسية وورشة عمل، ويكون بالتالي قد تحدث فيه 32 متحدثاً على مدى يومين.



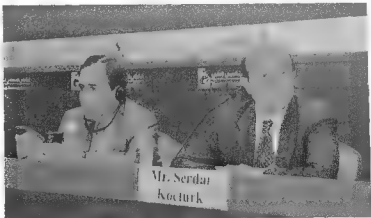
الوزير كورشاد كوتزمان

التكامل والاندماج الاقتصاديين؛ ولا بُدَّ من الإشارة أيضاً إلى تشابه السلع المنجدة في البلدان العربية وتركيا ما يحول أحياناً دون تحقيق التكامل والاندماج المطلوبين. كذلك فإنَّ شبكة الطرق التي تربط ما بين تركيا والعالم العربي ليست على المستوى المطلوب بما يحدُّ من حجم التبادل التجاري بآ.

وتحدث رئيس شركة كوكا كولا العالمية مختار كئنت عن أهمية الموارد البشرية في رسم مستقبل واعد للمنطقة، فاعتبر أنَّ سرعة ديناميكية الاقتصاد التركي سوف تؤدي إلى قيام تعاون وثيق مع دول المنطقة. لكنه رأى أنَّ امتلاك الموارد الطبيعية والظروف الاقتصادية الممتازة التي تحيها المنطقة غير كافية بمفردها لضمان ديمومة النمو الاقتصادي مستقبلاً. فالطلب هو انتهاء سياسة اقتصادية سليمة ترتكز على تشجيع الاستثمار وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، والتركيز على التعليم والتدريب للكوادر البشرية



أدو كاسلوسكي



من اليسار الوزير سامي حداد وسردار كوشترك

## كلمة العربية

## نقل الغاز العربي إلى أوروبا عبر تركيا

بأشرف المنتدى الاقتصادي التركي- العربي الثاني أعماله جلسة عمل حول "ديناميكية الاقتصاد التركي والتوقعات المستقبلية للعلاقات الاقتصادية التركية- العربية ترأسها رئيس الجمعية التركية للتجارة الخارجية (TurkTrade) سردار كوشترك. وتحدث وزير الدولة التركي للتجارة الخارجية كورشاد كوتزمان في مستهل الجلسة عن آفاق جديدة للعلاقات التجارية والاقتصادية ما بين تركيا والعالم العربي، مشيراً إلى أنَّ تركيا سوف تلعب دوراً رئيسياً في مشروع نقل الغاز العربي إلى أوروبا؛ كما أنَّ امتلاكها للمصادر الهيدروكربونية يوفر فرصة لإقامة مشاريع مشتركة. ومع الغزوة النفطية التي يشهدها العالم العربي، فإنَّ شركات المقاولات التركية مرشحة بشكل جدي للغزب بالحصة الأكبر من مشاريع البنى التحتية من خلال تحالفات مع شركاء محليين في البلدان العربية.

ثمَّ عرض رئيس اتحاد رجال الأعمال والصناعيين الأتراك "توسيان" أدو كاسلوسكي لدرء "توسيان" في بلوغ الأهداف الثلاثة الرئيسية التي تسعى تركيا إلى تحقيقها، وهي: رفع المستوى المعيشي، دني الأسس الديموقراطية، ونمو الاقتصاد للانخراط في منظومة الاتحاد الأوروبي. أما في ما يخص العلاقات التركية- العربية، فرأى كاسلوسكي أنَّ عضوية تركيا في الاتحاد الأوروبي سوف تترك انعكاساتها على المنطقة بأسرها التي ستشهد ارتفاعاً في معدلات التبادل التجاري. والواقع فإنَّ تشبيك المصالح الاقتصادية وتطويرها سوف يعكس ازدهاراً وسلاماً على المنطقة.

أما وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني سامي حداد فتحدث عن فرص تعزيز التجارة والاستثمارات التركية- العربية، مشيراً إلى أنَّ التكتلات الاقتصادية، كما اتفاقيات التجارة الحرة، تحقق الاندماج الاقتصادي. وتوقع حداد عند الحجم التواضع للتبادل التجاري ما بين تركيا والعالم العربي مشيراً إلى أنَّ هذه الأرقام غير كافية لتحقيق

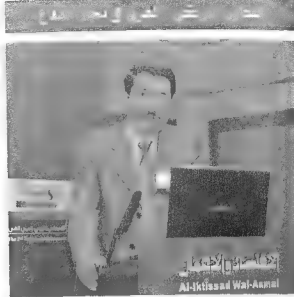


الشيخ سليمان بن عبدالعزيز الماجد

يعود تاريخ العلاقات الاقتصادية ما بين السعودية وتركيا إلى عقود من الزمن حيث كانت شركات المقاولات التركية من أوائل الشركات التي عملت في السوق السعودية. وفي الجلسة المفصصة لبحث العلاقات التجارية ما بين البلدين وتطويرها في مجال العقارات، اعتبر رئيس شركة "تنميات 2030" الشيخ سليمان بن عبدالعزيز الماجد أنَّ للقطاعات الاقتصادية الراحنة في منطقة الخليج عموماً وفي السعودية تحدياً توفّر فرصة مهمة للانطلاق إلى خارج حدود المنطقة وبهذا تحالفتا قوة؛ كما أنَّ الإنجازات الكبيرة التي تتحقق في منطقة الخليج لناحية مشاريع البنى التحتية والمشاريع العقارية الضخمة سوف تجعل من المنطقة أرضاً خصبة لاجتذاب الاستثمارات الخارجية. وأضاف الماجد أنَّ السهولة الناجمة من ارتفاع أسعار النفط تبعث عن قنوات استثمارية، والواقع أنَّ ما تتميز به تركيا من عوامل الاستقرار والبيئة التشريعية والتركيب الديموغرافي تجعلها إحدى أهم قنوات تصريف السيولة الخليجية.



يُعد مشروع جنوب شرق الأناضول GAP الذي يجري تطويره حالياً في تركيا من بين أكبر 9 مشاريع حول العالم، حيث أوضح نائب رئيس إدارة التطوير الإقليمي لمشروع جنوب شرق الأناضول التابعة لرئاسة مجلس الوزراء د.فرحات سميلى أنَّ مشروع GAP سوف يضمن تمتد لوائه جميع القطاعات الاقتصادية من زراعة وصناعة ومواصلات واتصالات وبُنى تحتية وتعليم وصحة وسياحة. ويحتل المشروع مساحة 75 ألف كلم مربع أي ما نسبته 9,7 في المئة من إجمالي مساحة تركيا. وتصل تكلفته الإجمالية إلى نحو 32 مليار دولار، حيث جرى حتى نهاية العام 2005 إنفاق 18 ملياراً تشكل 56 في المئة من قيمة وحجم المشروع، علماً أنَّ للساهمة الأجنبية في هذا المبلغ وصلت إلى 2,1 مليار دولار. وأكد د.سميلى أنَّ مشروع جنوب شرق الأناضول سوف يساهم عند إنتمائه بنحو 3,7 مليارات دولار سنوياً في الاقتصاد الوطني، مع الإشارة إلى أنه يوفر 3,8 ملايين فرصة عمل. وبعد أن عرض الحوافز التي تقدمها الحكومة للمستثمرين، شدّد د.سميلى على أنَّ مشروع GAP يوفر فرصاً مهمة للراسمين العرب.



الوزير مراد بايار

عرض وكيل وزير الدفاع التركي مراد بايار في كلمة رئيسية لأفاق التعاون التركي- العربي في مجال التسلح انطلاقاً من التطور الكبير الذي شهدته صناعة الأسلحة في تركيا التي باتت تنتج معدات مختلف حقول الدفاع. وبعد أن قدّم بايار عرضاً مفصلاً لأبرز المنتجات التركية الحربية، أوضح أنَّ تركيا تعمل على تطوير قدراتها الدفاعية منذ السبعينات حيث يجري تطوير قدرات وإمكانيات جوهرية في عدد من القطاعات، كما تقوم الحكومة بتعمول برنامج مهم للأبحاث والتطوير بهدف تقديم منتجات ومعدات عسكرية وفق أعلى مستويات الجودة العالمية. رأى بايار أنَّ فرص التعاون العسكري التركي- العربي متعددة ومتفرحة من خلال إقامة شركات التطوير المشتركة للديناميات والآليات البرية والقواعد البحرية، أو من خلال الإنتاج والتدريب المشتركين.

## ورشة عمل بورصة دبي العالمية

على هامش اللقاء الاقتصادي التركي-العربي الثاني، نظمت بورصة دبي العالمية ورشة عمل حول: "أفاق وفرص الاستثمار"، قمتها المدير التنفيذي ورئيس تطوير الأعمال في البورصة فادي غصيني وتطوّق فيها إلى تأسيس بورصة دبي العالمية التي تعالقت مع أبرز مزوّدي الأنظمة المالية حول العالم بهدف تحقيق التكامل مع أهم الأسواق المالية حول العالم. وأوضح أنَّ "البورصة سوف تشهد ما بين 2 إلى 4 إصدارات أولية للاسهم حتى الربع الثالث من العام الحالي، على أن يتمّ إدراج 24 شركة جديدة خلال العام 2006". وبعد أن عبّر المنهجيات التي توفّرها بورصة دبي العالمية، توقّف غصيني عند أهمية هذه البورصة بالنسبة للشركات التركية التي ستمتكن من الدخول إلى أسواق المنطقة والاستفادة من رؤوس الأموال الخليجية في موازاة الحفاظ على علاقات مثمرة مع الصادق العالمية.



شريف أغلي، فليل كوتيل، وخالد أحمد علي رضا

## كما

### فرص مجدية للقطاع الخاص العربي في عمليات الخصخصة التركية

بعد انتعاج سياسة الإصلاح الاقتصادي وإنطلاق قطار الخصخصة، باتت تركيا تحتضن عدداً من الفرص الاستثمارية المغرية خصوصاً للرؤساء العرب للباحة عن قنوات لتصرف سيولتها المتراكمة جزءاً ارتفاع أسعار النفط. وفي جلسة "فرص الاستثمار في تركيا"، التي ترأسها رئيس مجلس الأعمال التركي-الأردني والفلسطيني شريف أغلي، عرض نائب رئيس إدارة الخصخصة التابعة لرئاسة مجلس الوزراء ديمتري ديميري، لوائح ومستقبل برنامج الخصخصة في تركيا الذي يركز أساساً على 3 عوامل رئيسية: الاستقرار السياسي والاقتصادي، الالتزام الحكومي والشفافية، والثقة المتزايدة بالاقتصاد التركي. أما في ما يخص المشاريع قيد الخصخصة، فأوضح ديميري أن الحكومة تعزز تفصيل مصرف Halkbank بعد أن تمت إعادة هيكلته للقطاع المصرفي التركي بأكمله. كما يجري التفصيل لخصخصة 6 مرافق بحرية، فضلاً عن خطة لتفصيل مرفأ غالاتا في إسطنبول؛ كذلك تنوي تركيا تخصيص 4 مصانع سكر من أصل 25 مصنعاً كمرحلة أولى على طريق بيع هذه المصانع بأكملها إلى القطاع الخاص. وفي حقل البترولوكيمياء، فإن شركة Petkim هي المصلحة التالية على سكة الخصخصة، فضلاً عن استثمار خصخصة الخطوط الجوية التركية وتخصيص شركة التبغ الوطنية وكالة البانصيب. وذكر ديميري أن عاشر الخصخصة وصلت في العام 2005 إلى 8,2 مليارات دولار. تجربة شركة الكابلات السعودية الاستثمارية في تركيا كانت محور مداخلة رئيس الجمعية خالد أحمد علي رضا الذي قال: "في الوقت الذي كانت تركيا تمر في مرحلة تضخم كبير، أرسلنا 3 أشخاص لدراسة المناخ الاستثماري وجدوا في هذه البلاد، فخرجوا إلينا بـ 3 عوامل إيجابية: التكنولوجيا، القوى العاملة، ووفرة النفاذ إلى الأسواق العالمية. وبناء عليه، قمنا بشراء 70 في المئة من شركة تركية تدارك مسؤولة الإدارة للملكية الأساسي كونه أكثر فائدة بخصوصيات السوق المحلية. بعد ذلك، ابعدنا شركتين أخريين وقمنا بدمجهما مع الشركة الأولى؛ وأضاف: "كانت استراتيجيتنا من جراء هذه الخطوة تصدير منتجاتنا إلى السعودية في موازاة استقدام العمالة التركية الكفوءة إلى سوق المملكة. لكن مع انخفاض أسعار النفط في نحو 8 دولارات للبرميل والركود الذي أصاب السوق السعودية، وبجهدنا انظرنا نحو أوروبا حيث حققنا نتائج ممتازة. لكن مع تباطؤ النمو في أوروبا، رأى علي رضا أن "الاستثمار هو لتركيا ودول الخليج".

بعدما تحدث الرئيس التنفيذي وللدبر العام لخطوط الجوية التركية فليل كوتيل حول فرص الاستثمار في السياحة التركية، مشيراً إلى الارتفاع المتنامي في أعداد السياح إلى تركيا حيث وصل في العام 2005 إلى 21,1 مليون سائح، وانتقل للمحديث عن شركة الخطوط الجوية التركية التي باتت تُعد من بين أكبر الناقلات الجوية في أوروبا مستفيدة من النمو المتواصل للاقتصاد التركي. وأوضح أنه بحلول شهر أغسطس 2006، سوف تمتلك الشركة أسطولاً مكوناً من 100 طائرة، وكانت الخطوط الجوية التركية نقلت خلال العام الماضي 14,1 مليون راكب بزيادة نسبتها 18 في المئة مقارنة بالعام 2004. "الاستثمارات الأجنبية المباشرة للتوعية وعمليات الدمج والحيازة من دول مجلس التعاون الخليجي إلى تركيا. عنوان مداخلة نائب رئيس تمويل الأسهم والدمج وشركة داروما Deruma Corporate Finance أو إكبان يافازال الذي اعتبر أن تركيا شهدت العديد من التطورات للتحفة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لا سيما في الشق لتشريعي. وتوقع يافازال أنه في ضوء المعطيات الاقتصادية الحالية في كل من تركيا ودول مجلس التعاون، يمكن لتركيا أن تستقطب استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 20 مليار دولار هذه السنة".

## الاستثماري ودور أسواق المال

### أسواق المال العربية مصدر لتمويل للشروعات التركية

يوماً بعد يوم تتزايد أهمية أسواق المال في اقتصادات المنطقة خصوصاً وأن استقطاب الرؤساء الأجانب بات مرتبطاً إلى حد كبير بمدى تطور وعمق هذه الأسواق. وقد بحثت الجلسة الثالثة التي ترأسها المدير العام المساعد لجمعية الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي آليات زيادة التدفقات الاستثمارية التركية-العربية ودور أسواق المال. ناقش الرئيس التنفيذي في "فصاع كابيتال" إيهاب الدويجي كيفية استثمار الشركات



Mr. Iyad  
إيهاب الدويجي

- 2006 جائزة أفضل بنك للعام في قطر - مجلة "ذي بانكر"
- 2006 جائزة أفضل بنك للعام في قطر - مجلة "ذي بانكر"
- 2006 جائزة أفضل بنك في قطر - مجلة "يورو موني"
- 2006 جائزة أفضل بنك تجاري في الشرق الأوسط - مجلة "بانكر ميدل إيست"

2006 جائزة أفضل بنك للعام في الشرق الأوسط - مجلة "بانكر ميدل إيست"

## الحافز للشعور



مارال الاداء الذي الواقع لتلك الدوحة يحقق النجاح ثلج النجاح ويحصد الجوائز عامما ثلج الآخر وهذا العام يفتخر تلك الدوحة بعمود مجده بجائزة افضل بنك في الشرق الأوسط لعام 2006 من مجلة "بانكر ميدل إيست"

وما هذا النجاح الجديد. وما سببه من نجاحات و إنجازات واسعة الا لمرور طيبة لايمان البنك الراشح ب همة التواصل الفعال بيده وبين عملائه والاسخابة كثافة احتاجاتهم المصرفية وهذا احد اسرار تفوق بنك الدوحة محليا و اقليميا

الشكر .. كل الشكر لمساهمينا و عملائنا الكرام. على دعمهم وثقتهم بنا و نحن نتطلع لمواصلة الجهود بذا بيد لتحقيق المزيد من النجاحات



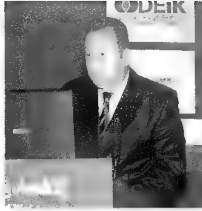
EUROMONEY 2005  
Best Bank in the Middle East



**بنك الدوحة**  
**DOHA BANK**  
هناك الكثير لتتطلع اليه.



أحمد طنطش



موت إدوغمس



ناصر الشعالي

وقدتها على استقطاب المزيد من المستثمرين فضلاً عن أن الشركات للدرجة إلى ارتفاع.

## تطوير الروابط المصرفية والمالية

### 11 مليار دولار قيمة الاستثمارات الأجنبية في المصارف التركية

خلفت تركيا خطوات مهمة نحو إعادة هيكلة وتطوير قطاعها المصرفي لتحويله إلى محور جذب استثماري، وتحوّلت أبن المصارف العربية وتحديدًا الخليجية للثقل السياسي نحو المصارف المصرفية التركية التي تمتلك مستقبلًا واعدًا. وانعقدت الجلسة الرابعة تحت عنوان: "تطوير الروابط المصرفية والمالية ما بين تركيا والبلدان العربية"، ترأسها المدير العام للمساعدة لمجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي.

تناول المدير العام المساعد في مصرف HalkBank عثمان بوزكورت للفرص المتاحة أمام المصارف العربية في تركيا، مشيرًا إلى أن تركيا تتمتع بسوق مصرفية قوية مقابل نسب اختراق منخفضة، ما يعني أن فرص النمو لا تزال كبيرة، وأوضح أن نقاط القوة في القطاع المصرفي التركي تكمن في: البيئة الاقتصادية المستقرة، الموارد البشرية، التكنولوجيا وإدارة منتجات مركزة على العميل. أما نقاط الضعف فلخصها بنسب الاختراق المنخفضة ومعدلات الادخار المنخفضة. ويؤثر القطاع المصرفي للعديد من الفرص للمصارف العربية انطلاقًا من الكثافة السكانية للتنامية، الإمكانيات الكبيرة في عدد من المجالات وخصوصاً الزخم العقاري، وتطور القطاع الخاص المحلي. وأشار بوزكورت إلى أن القطاع المصرفي التركي استقطب استثمارات أجنبية مباشرة منذ العام 2003 وصلت قيمتها إلى نحو 11 مليار دولار.



من اليسار: د. علي السليماني، د. ناصر ناصر

التركية في أسواق الأسهم الخليجية؛ فقال: "لطالما تطلعت تركيا إلى الأسواق الغربية كمصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلا أنه مع الانتماء الحاصل في الاقتصادات الخليجية من خلال دول مجلس التعاون والذي هو مدعوم جالياً بارتفاع أسعار النفط، فإن منطقة الخليج قد تشكل مصدرًا جديدًا للاستثمارات. وإذا أشار إلى أن الرسالة السوقية لأسواق المال في دول مجلس التعاون الخليجي بلغت 815,1 مليار دولار، أكد النوهي أن أمام الشركات التركية فرصة للانخراط في هذه الأسواق والاستفادة منها عن طريق جمع التمويلات التي تحتاجها، أو عمليات الدمج والحيّزة.

أما المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي المالية ناصر الشعالي فرأى أن بلدان المنطقة اتخذت عددًا من مبادرات الخصخصة واستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وقد شهد العام 2005 نموًا في معدلات الاستثمارات الأجنبية المباشرة خصوصاً في حقل المصارف الطبيعية والبنكي التحتية. واعتبر أن الاستثمار الخاصة هي مفتاح النمو الذي تسعى المنطقة إلى تحقيق في ظل الحاجة إلى خلق 100 مليون فرصة عمل حتى العام 2020، الأمر الذي يتطلب تحقيق معدل نمو سنوي في المنطقة يصل إلى 7 في المئة، وهذا يشكل تحدياً أساسياً. وشدد الشعالي على أهمية تحقيق الاندماج الاقتصادي مع أوروبا والهند وبلدان شرق آسيا، ويمكن لتركيا أن تشكل صلة وصل ما بين منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من جهة وأوروبا من جهة أخرى.

تركيا كسوق للمستثمرين العرب، عنوان مداخله مساعد المدير العام في شركة Investment Is التركية موت إدوغمس الذي أوضح أن "العلاقات الاقتصادية التركية- العربية تنمو بصورة مطردة. ونحن نؤمن بأن هذه العلاقات ستكون بمثابة جسر للعبور نحو العالم الخارجي، وبفضل الإصلاحات الاقتصادية، تمكنت تركيا من استقطاب العديد من المستثمرين. ويركز المستثمرون العرب على السوق التركية ولا سيما على قطاعي الإنشاءات والتجزئة. كذلك يقوم العديد من الصناديق العربية بالاستثمار في سوق إسطنبول للأوراق المالية، وننطلق طلبات كثيرة من شركات عربية مهتمة بعمليات الدمج أو حيّزة بعض الشركات التركية.

ثم تحدث الرئيس التنفيذي لشركة جورد إنفست أحمد طنطش عن أداء أسواق الأسهم العربية معتبراً أنه إذا ما تمت مقارنة عدد الشركات المدرجة إلى أداه المؤشر، نجد أن الأسواق لم تشهد تصحيحاً قوياً. وبالتالي تابع المواطنون الاستثمار في أسهم معينة بسبب قلة الأدوات المالية المتوفرة إلى أن وصلت هذه الأسهم إلى مستويات سعرية مبالغ فيها. ولفت طنطش إلى أن ارتفاع حجم التداول في الأسواق العربية هو مؤشر إيجابي يعكس زيادة فعاليتها





مناسبة التخرج تصيح أن تتخذ  
روح من الفاني مكون من لثام مزين بالزهر  
الجمال . ومصمم بروعة خصيصاً لجمالها  
مناسبة لانتسى

011 222 111 111



شركة محمد عبداللطيف جميل  
جدة برج علي رضا، طريق المدينة للنموذج 12 6/107 78771 - مركز البيرة بورتو، تلفون 191178 - جدة مول شارع التحلية للنموذج 1171501 - الرياض - للنز شارع السعيد، تلفون 711117



الوزير علي باباجان

والرسماء. كذلك عملنا على تحسين البنية الاستثمارية بإصدار قانون يضع حداً للتمييز ما بين الاستثمار المحلي والأجنبي، وقمنا بتسهيل عملية تأسيس الشركات في تركيا. كما أنه تطرّق أيضاً إلى سياسة الخصخصة التي تُطبّقها الحكومة، موضوعاً أنّ فلسفة الخصخصة في تركيا تتمحور حول تعزيز دور القطاع الخاص كونه أكثر فعالية وإنتاجية، وقادراً على خلق قيمة مضافة. أما عائدات الخصخصة فسوف تُستخدم لسداد الديون المتراكمة.



فوخان بوزكرت



محمد سليمان العمر

أما المدير العام بالوكالة في "بيت التمويل الكويتي" محمد سليمان العمر فتطرّق إلى استثمار "بيت التمويل الكويتي" في تركيا من خلال بنك الشراكة الكويتي - للتركي الذي تأسس في العام 1989 وبات يملك 74 فرعاً ويعمل فيها 1300 موظف. وأوضح أنّ إجمالي موجودات البنك وصل في العام 2005 إلى نحو 1,5 مليار دولار.

ثم تحدث أمين عام جمعية مصارف لبنان د.مكرم صاندر فقال: "تجرّ الاقتصاد التركي حالياً عربة من حصانين: الأول الاندماج في المجموعة الأوروبية، والثاني برنامج الإصلاح الهيكلي مع صندوق النقد الدولي. وهذه الديناميكية المزوجة الفاعلة للاقتصاد التركي تحتاج لكي تكون قابلة للاستمرار إلى مواكبة مزدوجة بدورها: تطوير بُنية الوساطة المالية المصرفية وغير المصرفية من جهة، ورفد المدخرات الوطنية التركية غير الكافية بمدخرات خارجية، وأضاف: "يشكل هذا الواقع أرضية من المصالح المشتركة بين تركيا من جهة والصفراء والمستثمرين العرب من جهة ثانية تقضي بتشجيع الاستثمارات والوظائف العربية في الاقتصاد التركي خصوصاً طويلة الأجل".

دور المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص في الترويج للاستثمار في منظمة المؤتمر الإسلامي OIC عرضة الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة د.علي السليمان الذي توقف عند الثروات الطبيعية التي تكمن في هذه المنطقة والتي تعد العالم بنسبة 70 في المئة من متطلبات الطاقة حول العالم، و40 في المئة من الصادرات العالمية من المواد الخام، وأوضح أنّ إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة إلى الدول النامية استمر في النمو خلال العام 2005 بنسبة 13 في المئة ليسجل 274 مليار دولار. كما رأى د.السليمان أنه من الممكن رفع هذه النسبة من خلال تحسين البيئة التشريعية، تشجيع تبادل المعلومات الاقتصادية والاستثمارية والفرص المتوفرة ما بين الدول الأعضاء، تقوية المؤسسات المالية المحلية، تعزيز أكبر قدر من التمويل طويل الأمد، وتطوير أسواق لئال ورفع كفاءة اليد العاملة.

## الاستثمارية للاقتصاد التركي

قطع الاقتصاد التركي خلال السنوات الأربع الأخيرة أشواطاً كبيرة حيث جرت إعادة صياغة مستقبل الاقتصاد انطلاقاً من هدف الانخراط في الاتحاد الأوروبي. وفي كلمته الرئيسية حول: "الرؤية المستقبلية للاقتصاد التركي"، اعتبر وزير الدولة علي باباجان أنّ تركيا أبركت منذ زمن ضرورة إجراء إصلاحات سياسية واقتصادية من خلال تعزيز الديمقراطية وإقامة دولة القانون والمؤسسات. وبناء عليه، دخل الاقتصاد التركي مرحلة جديدة من التحول مرتكزة على مبدأ تخصيص المصارى وفق خطط استثمارية. وأضاف باباجان أنّ تركيا زالت جميع العراقيل من أمام انتقال الأفراد

## فرص الاستثمار العربية

### الفرصة النفطية حوّلت العالم العربي إلى منجم للفرص



الشيخة هزادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني

الأسقى للثقوى الاقتصادية التركية- العربي الثاني الضوء على فرص الاستثمار في البلدان العربية من خلال الإسهام على مناحات ومقومات الاستثمار في 4 بلدان عربية هي: قطر، السودان، ليبيا والأردن، وذلك ضمن جلسة ترأسها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زعي.

بداية، كانت مداخلة لنائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة أمال الشيخة هزادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني تحدثت خلالها عن قوة الاقتصاد القطري الناجمة من الاستغلال الأمثل للمصادر الهيدروكربونية إضافة إلى تمتع البلاد بقطاع صناعي متفوّق وإلى الإجراءات الحكومية المتسارعة لخلق مناخ استثماري قادر على استقطاب الاستثمارات الخارجية. وألقت الشيخة هزادي الضوء على أبرز المشاريع الحالية التي تشهدها دولة قطر، حيث تُقدّر قيمة

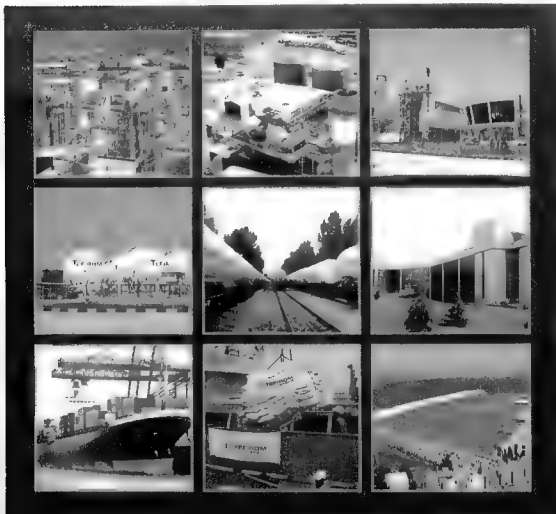


د. من نصور

الاستثمارات في قطاع الطاقة بنحو 31 مليار دولار، كما خصّصت قطر مبلغ 5 مليارات دولار لإنشاء مطار الدوحة الدولي الجديد، إلى جانب عدد من المشاريع العقارية الضخمة التي ينفذها القطاع الخاص.

# TEFiROM GROUP

**Contracting Services  
Transportation and Logistics  
Energy • Foreign Trade**



*Summit  
Step by Step*

**Nenehatun Street No: 91 GOP 06700 ANKARA - TURKEY**

**Tel : +90 0 (312) 446 52 42 • Fax : +90 0 (312) 446 50 79**

## تركيا والصافة



الوزير حلمي غولير

وتحت وزير الطاقة التركي حلمي غولير في كلمته الرئيسية على الاستثمار في قطاع الطاقة والمشروعات القائمة حالياً. وأوضح أن تركيا وبجهد استثمارات ضخمة باتجاه الموارد الطبيعية والطاقة. ففي مجال الطاقة، وبعد نحو 15 عاماً سوف يصل إجمالي الاستثمارات إلى أكثر من 128 مليار دولار

حيث سيحظى توليد الكهرباء بنحو 105 مليارات دولار من هذا المبلغ. وترغب في أن يقوم القطاع الخاص بتنفيذ هذه المشاريع، وعندما تحدثت عن القطاع الخاص نقصد أيضاً الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتركز حالياً على تخصيص محطات توليد الكهرباء على أن تنتقل لتخصيص مصانع توليد الكهرباء. وأضاف الوزير غولير: "ما بين الأعوام 1994 و2002 ارتفع مستوى الاستثمار الخاص في قطاع الطاقة حيث بلغ معدل استثمار القطاع الخاص لهذه الفترة نحو مليار دولار أميركي. وخلال المرحلة الجديدة، من المتوقع أن تصل هذه الاستثمارات إلى 6 مليارات دولار في أقصى حدودها. في موازاة قطاع الطاقة، تلعب تركيا دور الوسيط في ما يخص نقل الغاز من العالم العربي إلى أوروبا، لكننا لن نكتفي بدور دولة الترانزيت فقط بل نسعى إلى أن نتحول تركيا إلى دولة متاجرة بالموارد الطبيعية من خلال إقامة منشآت جديدة تلقت منتجات ذات قيمة مضافة".

## عمل في العراق

### العراق على طريق منظمة التجارة، وتركيا أبرز الشركاء

نظراً إلى عمق العلاقات الاقتصادية التركية-العراقية، خصص للتحقق الاقتصادي التركي-العربي الثاني جلسة خاصة لمناقشة الآفاق الجديدة لممارسة الأعمال في العراق ترأسها رئيس مجموعة Tefrim تيفريك أوز، وشارك فيها نائب رئيس الحكومة العراقية د.برهم صالح، ووزير النفط والغاز العراقي د.حسين الشهرستاني،



د. يحيى الزكي

وكما قطر، يختزن السودان العديد من الفرص الجديدة والتي كانت محرومة حديثاً وزير التجارة الخارجية السوداني البروفيسور جورج شيومي الذي انطلق من موقع السودان الجغرافي الاستراتيجي كعامل أساس في جاذبية البلاد الاستثمارية. وأضاف: "كما أن تنوع

المخار في السودان يوفر العديد من الفرص خصوصاً على الصعيد الزراعي، علماً أننا نملك ثروة حيوانية وزراعية ضخمة. وبالطبع فإن السودان يملك ثروات طبيعية من النفط الخام والذهب وغيره من المعادن الثمينة". وانتقل الوزير شيومي للحديث عن سياسة تشجيع الاستثمار في السودان والمتعلقة باستمرار تحرير الاقتصاد وخفض العجز وإعادة النظر بالسياسات الضريبية وتشجيع الصادرات التجارية على تمويل المشاريع.

أما نائب وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن د.يحيى الفتوك فأكد حرص الحكومة اليمنية على الشراكة مع القطاع الخاص وتحديث الإدارة العامة وخفض مستويات الفقر بما يسهم في تحقيق معدلات نمو جيدة عن طريق تطوير المناطق الساحلية وتسريع عجلة الصناعة وتطوير قطاعي الزراعة والسياحة وإقامة للمناطق الحرة. وأبدى د.الفتوك رغبة اليمن في تحقيق التكامل الإقليمي مع دول مجلس التعاون الخليجي وفتح آفاق جديدة للاقتصاد اليمني في موازاة الانخراط في الدورة الاقتصادية العالمية.

كما كانت مداخلة الرئيس التنفيذي لمؤسسة تشجيع الاستثمار الأرين د.معن نسور الذي شدد على "حرص الأرين على توفير جميع مقومات استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتي تستمد مضمونها من استقرار السياسات الاقتصادية المتبعة، والبيئة القانونية التي تم تطويرها إضافة إلى استراتيجيتنا الترويجية". وتابع: "تتمتع الأرين بدرجة أمان عالية وتملك إحدى أفضل الأنظمة القضائية والتجارية والصحية في المنطقة. وخلال الأعوام الخمسة الأخيرة، قمنا بإصدار نحو 200 تشريع وقانون ما سمح لنا بتوقيع العديد من الاتفاقيات المهمة والتي كان أبرزها اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة واتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي".



من اليمين: حسين الأزدي، د.عبدالله، د.حسين الشهرستاني، تيفريك أوز، د.برهم صالح، و.د.محمد أوغول جليكيول

زيادة إنتاج النفط والغاز من خلال اكتشافات جديدة والعمل على زيادة الاحتياطيات حيث أن زيادة إنتاج النفط إلى 6 ملايين برميل يومياً تتطلب استثمارات تراوح ما بين 12 و20 مليار دولار

أما مدير عام بنك التجارة العراقي حسين الأزري فشرح واقع السوق المصرفية العراقية موضحاً أن قطاع المصارف العراقي لا يزال غير متطور، حيث أن إجمالي عدد الفروع المصرفية يصل إلى 600 فرع فقط، وهو رقم متواضع بالمقارنة مع عدد السكان البالغ 27 مليون نسمة. وأضاف: "لأنه في العاملين الآخرين، طرأت بعض التطورات المتصلة بإصدار قانون جديد للمصارف وقانون البنك المركزي الذي أعطى المصرف المركزي استقلالاً تاماً. وتابع الأزري قائلاً: "يجوز مصرفاً الرافدين" و"الرشيد" المملوكان من الدولة على الحصة الأكبر من السوق العراقية بواقع 80 في المئة. صرح أن هناك العديد من مصارف القطاع العام الأخرى لكنها صغيرة الحجم، وتدرس الحكومة إمكانية إعادة هيكلة أو دمج هذه المصارف. والواقع أن هناك عدداً من المصارف الأجنبية التي باشرت العمل في السوق العراقية، وكان المصرف المركزي قد أصدر 9 تراخيص جديدة لمصارف أجنبية.

أما الممثل الخاص للحكومة العراقية في العراق السفير د. أحمد أوغول جليجول فأكّد "السعي إلى تحقيق للتواصل التام ما بين رجال الأعمال في كلا البلدين، إلا أن ذلك لن يتجّ من خلال منفذ حدودي واحد، وسوف نبحث مع الحكومة العراقية إمكانية فتح المزيد من المنافذ الحدودية ما بين العراق وتركيا، فضلاً عن تفعيل خط سكك الحديد وحركة الطيران كما أننا نعمل على تسهيل عملية استصدار التأشيرات حيث سنفتتح قنصلية تركية في الموصل بعد أن باشرت القنصلية العراقية نشاطها في إسطنبول". ■

السفير المسؤول عن دائرة البلدان المجاورة ووزارة الخارجية العراقية د. طه شكر، مدير عام بنك التجارة العراقي حسين الأزري، والممثل الخاص للحكومة التركية في العراق السفير د. أحمد أوغول جليجول.

بداية، أوضح نائب رئيس الحكومة العراقية د. جبرهم صالح أن العراق جدي بشأن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، كما أن الحكومة العراقية ممثلة بوزارة التجارة في صدد إطلاق آليات ومستزمات تسجيل الشركات الأجنبية بهدف جعلها أكثر سهولة وشفافية. وأضاف: "نعمل على تقديم قانون الاستثمار الجديد إلى مجلس النواب في أقرب وقت ممكن، ونعتبر هذا القانون خطوة مهمة على طريق تشجيع الشركات العربية والتركية والعالمية على الجيء والاستثمار في العراق". وختم نائب رئيس الوزراء بالقول أنه "على الرغم من التحديات التي تواجهنا، إلا أن العراق بلد غني بثرواته وإحدى أكبر الأسواق في المنطقة، وتوقع أن ينمو الاقتصاد فيه بنسب كبيرة، حيث أن الحكومة العراقية تعمل وفق رؤية تحقيق الاندماج مع الاقتصادات الإقليمية".

ثم تحدث وزير النفط والغاز العراقي د. حسين الشهرستاني حول إعادة تأهيل قطاع النفط والغاز من طريق تحسين إدارة القطاع وتأهيل المنشآت القائمة وتحسين جودة المنتج، وتطرق إلى إنتاج العراق من النفط الذي من المتوقع أن يصل إلى 3,5 ملايين برميل في اليوم في العام 2008 مقارنة بـ 2,2 مليون برميل يومياً للعام 2006، موضحاً أن غاية الوزارة هو الوصول بالإنتاج إلى سلف 6 ملايين برميل يومياً في العام 2010. وبعد أن عرض كذلك لكيفية تطوير قطاع الغاز، ركز الشهرستاني على خطة الوزارة للأعوام العشرة المقبلة والقائمة على

## تكريم

جريا على عاداتها، عرّمت مجموعة الاقتصاد والأعمال 3 شركات عربية وتركية ومنحتها جوائز تشويه بنجاحاتها. فهازت مجموعة الشايع الكويتية ممثلة برئيسها محمد الشايع على "جائزة الريادة في الإنجاز"، تليها كما مجموعة انكا التركية التي مثلها رئيسها شاريك طارا، في حين كانت جائزة أفضل مؤسسة استثمارية في قطر من نصيب شركة أموال ممثلة بنائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي الشيفعة هنادي بنت ناصر بن خالد آل ثاني.

وقام بتسليم الجوائز كل من رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان ونظيره اللبناني فؤاد السنيورة بحضور الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى ونائب رئيس الوزراء العراقي د. جبرهم صالح ورئيس لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا رونو إيركاني ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي.



محمد الشايع مستمعاً جازته الريادة في الإنجاز



... وجائزة أفضل مؤسسة استثمارية في قطر للشيفعة هنادي بنت ناصر وحاتم راشد



... وشاريكة طارا

# التوصيات والاستخلاصات إمكانيات كبيرة للتعاون في مجالات التجارة والاستثمار والطاقة

## رابعا: التعاون في مجال الاستثمار

تجدد تركيا مرشحاً قوياً لاستقطاب جزء مهم من السيولة الفائضة في منطقة الخليج، لما تتمتع به من عوامل جاذبة ومن تطور اقتصادي واستقرار اجتماعي وبيئة عاملة شابة وبيئة تشريعية محفزة وفرص استثمارية في الكثير من القطاعات أهمها الصناعة والسياحة والعقار والمصارف.

فهي ظلت حركة إعادة التنظيم والهيكلية الجارية في القطاع المصرفي التركي، فإن هذا القطاع يشكل مجال استثمار واعداً لرؤوس الأموال العربية، وقد استقطب منذ العام 2003 استثمارات أجنبية بلغت 11,5 مليار دولار.

إلى جانب الفرص الاستثمارية التي توفرها تركيا في المصارف والصناعة والسياحة والعقار وغيرها، يبرز مشروع تنمية جنوب شرق الأناضول المعروف بـ GAP والذي يعتبر أحد أكبر 9 مشاريع للتنمية الشاملة في العالم، وتبلغ تكلفة هذا المشروع 32 مليار دولار، وهو سوف يوفر 3,7 ملايين فرصة عمل جديدة ومجالات واسعة للاستثمار في المقابل، تتوافر للجانب التركي فرص استثمارية في البلدان العربية لأسما في مجالات الصناعة والمقاولات والسياحة وأسواق المال الخليجية خاصة والعربية عامة.

## خامساً: تعاون في مجال الطاقة

كان ثمة تركيز في هذا المجال على موقع تركيا المحوري كممر لشبكة أنابيب النفط والغاز من الشرق إلى الغرب، ويمكن لتركيا أن تلعب دوراً أساسياً في مشاريع نقل الغاز العربي إلى أوروبا، ومن ناحية أخرى، فإن امتلاكها موارد كبيرة في مجال الطاقة الهيدروكربونية يوفر فرصاً لمشروعات مشتركة مع مستثمرين عرب. انطلاقاً من ذلك، أبرز للالتقي خصوصية لافتة في العلاقات التركية العراقية حيث شارك في الالتقي وفد عراقي موسع برئاسة نائب رئيس الوزراء براهيم صالح، كان موضع حوارات خصوصاً مع الجانب التركي. وقد جرت على هامش الالتقي محادثات معقدة بين البلدين تناولت قضايا النفط والنقل، يشار إلى أن للالتقي، خصوص جلسة خاصة للعلاقات التركية-العراقية نظراً إلى خصوصية هذه العلاقات وإلى مجالات التعاون القائمة والحتمة.

## سادساً: التعاون السياحي

أبرزت مناقشات ومداولات للالتقي أن ثمة إمكانيات كبيرة لزيادة التبادل السياحي التركي-العربي نظراً إلى القرب الجغرافي والتشابه الثقافي وتنوع المنتج السياحي لدى الطرفين، فضلاً عن تزايد التوجه العربي نحو السياحة البيئية والإقليمية. وكان ثمة اتفاق على ضرورة إزالة العقبات والعراقيل من أمام حركة التبادل السياحي بين الطرفين. ■

أسفرت محاضرات ومداخلات ومناقشات الالتقي الاقتصادي التركي - العربي الثاني عن الاستنتاجات والتوصيات الأساسية الآتية:

## أولاً: الاقتصاد التركي وآفاقه

حقق الاقتصاد التركي معدلات نمو قوية في السنوات الأخيرة، وهناك 3 عوامل تدفع هذا الاقتصاد قديماً هي:

— إمكانية انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي  
— برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي يتم تنفيذه مع المؤسسات المالية الدولية، وفي هذا السياق تستمر تركيا في سياساتها الاقتصادية الركنة على الانفتاح والخصخصة، حيث حققت عمليات الخصخصة المنفذة حتى الآن نحو 8 مليارات دولار. وهناك مدد من المؤسسات والمراقب الكبرى الموضوع على "أجنحة" الخصخصة في المرحلة المقبلة وأهمها، بنك مال، المرافق البحرية، خطوط الجوية التركية، شركة التبغ العامة وشركات توزيع الطاقة، شركة بيتكيم للبترول وكيمويات، ومصانع السكر العامة.

وفي المقابل فإن الاقتصاد التركي ماضٍ في معالجة بعض نقاط الضعف المتمثلة بشكل خاص في البنية المالية والمصرفية، والعجز للتزايد في ميزان الحساب الجاري نتيجة لعبء الدين الخارجي وضعف نسبة المدخرات المحلية.

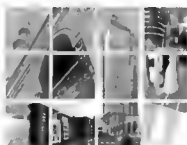
## ثانياً: العلاقات الاقتصادية التركية العربية

إن العلاقات الاقتصادية التركية العربية تبدو بأنها أقل بكثير من المستوى الممكن والطلب، وبالتالي، فإن ثمة آفاقاً واسعة أمام إمكانيات تطوير وتوسيع وتنويع هذه العلاقات على صعد مختلفة. وتقع مسؤولية أساسية في هذا المجال على عاتق القطاع الخاص في كل من تركيا والبلدان العربية، الأمر الذي يحتم خلق الأطر والآليات اللذين يساعدان على تعميق التواصل والتلاقق بين رجال الأعمال والمستثمرين العرب والأتراك، والتعويض بفرص الاستثمار والتعاون المتاحة لدى الجانبين.

## ثالثاً: التبادل التجاري بين الجانبين

حقق التبادل التجاري التركي العربي نمواً ملحوظاً خلال العام الماضي، لكن حجم هذا التبادل مازال متواضعاً وهو في حدود 13 مليار دولار، ولا شك في أن انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي سوف يزيد من إمكانيات تعظيم التبادل التجاري وإقامة المشاريع الإنتاجية المشتركة بما يعود بالنفع على الجانبين. ومن أجل تفعيل التبادل التجاري ينبغي المضي في تعميق إقامة مناطق تجارة حرة بين تركيا والبلدان العربية كافة، علماً أن ثمة جهوداً قائمة وستؤتي ثمارها في فترة قريبة.

# ساحل البحر من سكة حديدية إلى قلب بيروت بيروت الجديدة



بيروت  
 بـيـرـوت

BEIRUT • GATE

خلق. بوابة بيروت حتما

Bahrain



# الشرق الأوسط رهينة المسألة الإيرانية

..... الدكتور شفيق المصري .....

الأفغان، إلى تسهيل مهمة الحكم الجديد الموالي للولايات المتحدة هناك... إلى ما تقوم به اليوم من مفاوضات تشمل، في ما تشمل، بقية المنطقة مروراً بالعراق ووصولاً إلى الدول الممتدة من الخليج إلى المتوسط.

وإيران تدرع، مع ذلك، حدود قوتها كقوة إقليمية شرق أوسطية. فهي لن تندفع مجدداً بالمشايخ الخليجية التي كان يفكر فيها الشاه في أن يصبح سيد الخليج ونفطه في أن معاً. ولا تندفع إيران مجدداً بمشروع تصدير الثورة الإسلامية الذي بدأت به مع الإمام الخميني، ولا تسعى إلى احتواء الدول العربية الأخرى تحت شعار الإسلام... إلخ.

ولكن هذه السياسة الإيرانية العقلانية المتطورة لا تقبل بأن تنكسر إلى حدودها الجغرافية الضيقة. إنها قادرة على امتلاك ذراع إقليمية لا يمكن بثرتها. وهي جامدة في توظيف هذه الذراع بما يتلاءم مع مصالحها الحيوية. وإيران، إذا قبلت في تسهيل مهمة الولايات المتحدة اليوم من أجل تصديق استراتيجية الخروج من العراق، فهي تنتظر، في مقابل ذلك، إحياء أميركياً صادقاً بمطالبتها الصلبة والإقليمية معاً.

وربما من أجل ذلك، يرى الجميع أن المسألة الإيرانية، في مناحها التفاوضي الراهن، أكثر تعقيداً أو تشعباً من الملف النووي الإيراني.

## عروض دولية أمام إيران ■

وخلاصة هذا الإطار التفاوضي بين إيران والدول الست تقضي بأن يُصار إلى تعليق تخصيص البورانيوم من قبل إيران في مقابل عدد من العروض الكبرى لإيران ومنها:

- الاعتراف المبني بحق إيران في استخدام الطاقة النووية لأغراض سلمية
- توفير مفاعلات جديدة لإيران من الدول الست أو سواها من الخارج.
- تعليق النشاط الإيراني النووي طيلة التفاوض من أجل حل نهائي للأزمة.
- الالتزام الإيراني بالعهادات الدولية والبروتوكولات المرفقة بها لهذه الجهة.
- مشاركة إيرانية في مركز دولي للتخصيب من أجل توفير مفاعلات نووية لإيران.
- البحث بالتعاون الأمني الإقليمي وتحسين شبك وإمكانات إيران للتوصل إلى الأسواق والرساميل الدولية والقطاعات الاقتصادية والتقنية الأخرى.
- والواقع أن للسؤولين الإيرانيين رأوا في هذه العروض نقاطاً إيجابية كثيرة وأعلنوا تصميمهم على نرسها في غضون الشهرين المقبلين.

يُحقق المراقبون على أن ثمة عوامل ثلاثة تؤثر في مدى استقرار الشرق الأوسط أو انهياره: المسألة الفلسطينية، المسألة العراقية والمسألة الإيرانية. وسبب ذلك واضح ومعروف، ذلك لأن المسألة الأولى ترتبط مباشرة بالسياسة الإسرائيلية ومدى تأثيرها على الولايات المتحدة الأميركية وعلى استراتيجيةها المزدوجة في رعاية مصالحها من جهة، والتزامها حماية إسرائيل من جهة أخرى. أما المسألة العراقية فقد كان لها ولا يزال ارتباط مصري أميركي جيوسراتيجي أساساً، ومن ثم جيواقتصادي أيضاً. والمسألة الإيرانية بدأت في التفكير الأميركي منذ الولاية الأولى للرئيس الذي اعتبرها قطباً مركزياً في محور الشر، ولا تزال قائمة لغاية الساعة.

إلا أن بعض هؤلاء المراقبين يدركون أيضاً أن إيران تستطيع أن تؤثر في المسائلتين الأخرين سلباً أم إيجاباً، بقدر ما تملك من قدرات ومعلومات استراتيجية مهمة ويقدر ما تستطيع توظيف هذه القدرات في الاتجاه الذي يحفظ مصالحها أو يخفف عنها أعباء الضغوط المتواصلة عليها سواء كانت سياسية أم أمنية أم اقتصادية أم غيرها. وعلى هذا الأساس يصبح من المنتظر أن يتناول أي تفاوض إيراني - أوروبي أو إيراني - أوروبي - أميركي جوانب عديدة ومتشعبة من المسائلتين الأخريين مروراً بعلاقات أخرى لا تقل أهمية، كالعلاقات الإيرانية - الخليجية أو السورية - اللبنانية أو غيرها من الشائعات الساخنة.

والواقع أن إيران تملك الحشيشات المعقولة للمقاييس بدور مباشر أو غير مباشر على كل هذه المساحات الشرق أوسطية الممتدة من قرزين وأفغانستان إلى المتوسط، مروراً، بالطبع، بالخليج ذاته.

## حذر إيراني ■

ولعلّ الملاحظات الديدولوجية والجغرافية الطبيعية، والجيواقتصادية والجيوسياسية والجيوسراتيجية تؤهل إيران لهذا الدور القدر في الشرق الأوسط الكبير (وفي الخريطة الأميركية) وليس فقط في المنطقة المعروفة تاريخياً بـ "الشرق الأوسط".

وما يزيد هذه المعطيات خطورة هو الوعي الإيراني لها بحيث تسعى إيران دائماً إلى توظيفها ضمن معادلة حذرة يمكن أن يطلق عليها "مبيلوماسية حافة الهاوية". فإيران، منذ نهاية حربها مع العراق، أدركت أن باستطاعتها توظيف دور إقليمي متكامل من أفغانستان وقرزين إلى المتوسط، وذلك بعد أن استغفدت من نهاية حكم طالبان وتقديم بعض المساعدات الإنسانية إلى اللاجئين



ويانتظر ذلك، فإن المبعول ماسية الإيرانية الفاعلة ترفض دور المتفرد وإنما تسعى، بكل إمكاناتها، إلى الإفادة من هذا المناخ التفافضي الدولي. ولعل أكبر إسهام في سياق هذا المناخ، تمثل في قمة منظمة شنتهاي التي انضمت إليها إيران مع الصين وروسيا ودول عدة من آسيا الوسطى. والمعروف أن هذه القمة (التي شكلت أساساً من أجل فرض نظام مالي متعدد الأقطاب في مواجهة الهيمنة الأحادية الأميركية) ترفض توجيه أي إجراء زاجر عسكري ضد إيران وتدعو إلى السلام والتعاون والهدوء في العالم.

ولم يقتصر النشاط الإيراني على هذا السياق الدولي وإنما تناول أيضاً عدداً من الدول الإسلامية والعربية المعنية وفي مقدمتها المملكة العربية السعودية. ولعل ما أعلنه وزير الخارجية السعودي لدى اجتماعه مع نظيره الإيراني في 12 يونيو الماضي يخلص جانباً كبيراً من المسألة. فقد قال: "إن طهران والرياض قادرتان على الاضطلاع بدور حيوي لإيجاد المنطقة من التوترات، كما أن للدولتين مسؤولية حيال الأمة الإسلامية، وتعاونهما ناجح في منظمة البلدان المصدرة للبترول "أوبك". كذلك فإن التوتر السعودي أكد وقوف الدول العربية مع الحق الإيراني باستخدام الطاقة النووية للأغراض السلمية.

وكان الأمين العام للأمم المتحدة قد عرب عن لوتباحه اعتماد المناخ التفافضي من أجل التوصل إلى الحل النهائي المطلوب وفقاً لأحكام القانون الدولي. وقد لخص الأمين العام آخر المراحل قطعها للثأف الإيراني بقوله: "أكدت للمزعما الإيرانيين أن من مصلحتهم إفشاح العالم بأن برنامجهم سلمي، وذلك من خلال التعاون الكامل مع الوكالة الدولية للطاقة الذرية ...".

وكذلك تنتظر الدول الست الكبرى رداً إيرانياً إيجابياً قبل انعقاد القمة المقبلة لجمعية الدول الثماني في منتصف تموز 2006.

ويبدو أن إيران تعتمد، حالياً، لعبة الوقت لأنها تصب في مصلحتها بالنتيجة. فهي بحاجة إلى استكمال هذه المرحلة من برنامجها النووي خلال هذين الشهرين المقبلين. ولعل هذا التناحيز يكتف لإيران تقنياً ملحوظاً في إطار تقني التخصيب وفي تناضج الرجوة أيضاً. وهي تحاول تقريب الضغط الانتسابي على الرئيس الأميركي بحيث يصبح موقفه التفافضي أكثر دفء وإخراجاً.

وبصرف النظر عن هذه المناورة الدبلوماسية الإيرانية فإن شمة نقاط بائنة واضحة في كسار الإيراني النووي ومنها:

- إن الإدارة الأميركية تواجه الآن ضغطاً مزدوجاً من خلال الماطلة الإيرانية من جهة، ومن خلال الضغط الهيدوي على النياب الأميركية من جهة مقابلة. ولا تستطيع هذه الإدارة اعتماد القوة لذلك.
- وبانتظار ذلك الوضع البالغ الحيرة تجري المفاوضات الغربية مع إيران ومن دون أن يتوصل المتفاوضون إلى أي حل جزئي كامل أو حتى مقبول في السياق الإقليمي العام وليس في الملف النووي وحده.
- إن المفاوضات الأميركية - الإيرانية تشمل، بناء للإصرار الأميركي، في ما تشمل، عدداً آخر من المسائل الشرق أوسطية. وهذه المسائل تتعلق بالوضع الفلسطيني الراهن حيث يتهم بعض العرب إسرائيل

بالتدخل والتخويض ضد إيران. وتعلق أيضاً بضرورة الإحجام عن أية مساعدة إيرانية للجهات الرفضة على الساحطين الفلسطينية واللبنانية وسواهما، وضرورة القبول بالصيغة العراقية المفروضة والصيغة الفلسطينية المنوي فرضها كذلك.

### تداعيات شرق أوسطية ■

أما تداعيات هذه المسألة الإيرانية للمتشعبة فقد تتناول الشرق الأوسط بكامله، ذلك أن سيناريو الاتفاق السلمي الإيراني الأوروبي - الأميركي سيؤثر على هذه الساحات جميعاً من العراق إلى لبنان. والتأثير، هذا، قد لا يترجم لحصلته استقرار الداخلي في كل منها بالنظر إلى تعدد المصالح والمواقف والاعتبارات.

كما أن هذا السيناريو السلمي سيسعى إلى إرضاء للتفاوضين الرئيسيين أولاً ولأن على حساب الاعتبارات الداخلية الصغرى.

وسيناريو السلم لن يقتصر، في سلمته، على إيران من دون دول أخرى تفت إلى جانبها كسورية مثلاً، ذلك لأن جدواه يجب أن تكون إقليمية أيضاً. وإذا كان لا بد من تدجين القلبي معين نصر عليه الولايات المتحدة في المنطقة، فإنه لكي يكون فاعلاً، يجب أن يكون شاملاً. وهنا تثار أسئلة أخرى أولها حول مصير العقدة السورية في الشرق الأوسط أي فلسطين. ولعل ثانياً الموضوع العراقي في ضرورة استكمال، والوضع السوري في ضرورة تعديل سلوكه، والوضع اللبناني في ضرورة تسويبه، والوضع الطليجي في ضرورة استقراره ... إلخ.

أما إذا تعذر هذا السيناريو السلمي وبات الرجوع إلى الحلول الأخرى الزاجرة لا بد منه، فإن الأوضاع الشرق أوسطية لن تسلم من شطائبا هذا الإجراء الزاجر على السلاجات كلها، وذلك بسبب الأفعال وردود الأفعال عليها جميعاً.

وعلى هذا الأساس فإن الخيار السلمي التفافضي هو المرجح وإيران تدرك ذلك تماماً وقد سبق لقاداتها الدينيين والسياسيين أن أعلنوا بعض المواقف والتداعيات إذا تعرضت إيران لضربة عسكرية.

### ومازق أميركية ■

واليوم يبدو أن الرئيس الأميركي يواجه عدداً متراكماً من المآزق:

- مآزق الاستحقاق الانتخابي المقبل (في الخريف) مع شعبية متدنية.
- مآزق الوضع العراقي غير الكامل بحيث يؤمن له انسحاباً من الشارع إلى شكتات أميركية قرون إنشائها في العراق لراقية المنطقة كلها.
- مآزق التعامل مع أوروبا من جهة، وللصين وروسيا من جهة أخرى.
- مآزق أخرى تعتمد من فلسطين وسورية ولبنان إلى بوابات للتوسط والخلنج والبحر الأحمر ...
- كل هذه المآزق - الاستحقاقات تدفع الرئيس الأميركي إلى تخليب الدبلوماسية التفافضية مع إيران. وسيبقى للشرق الأوسط رهينة هذه الأزمة بانتظار سيناريوهاا للزقبة. ■

# وزير البترول المصري: خط الغاز العربي إلى أوروبا

عقّان - عاصم البعيني



الوزير سامح فهمي

تفّ مصر على ابواب مرحلة جديدة في الصناعة النفطية، وسبق لوزارة البترول والثروة المعدنية المصرية أن أعلنت عن خطة متكاملة لتطوير القطاع، تتضمن استكمال خصخصة بعض شركات القطاع العام، وتشمل أيضاً استثمار نحو 10 مليارات دولار في مجال البتروكيماويات، يتم تنفيذها على 3 مراحل، تنتهي الأولى في العام 2008، بالإضافة إلى استكمال مشروع خط الغاز العربي، الذي شهد مؤخراً توقيع اتفاقية مع تركيا، تهدف إلى فتح أبواب أوروبا أمام الغاز المصري.

وساهمت هذه الخطوات في زيادة الإنتاج إلى نحو 70 مليون طن مكافئ خلال العامين 2004/2005، ومن المتوقع أن يرتفع إلى نحو 100 مليون طن خلال العامين 2009/2010.

دمياط تم افتتاح "مجمع مبارك للغاز والبتروكيماويات" الماضي، وتبلغ طاقتة الإنتاجية 7,56 مليارات متر مكعب في السنة، ويتم تصدير الإنتاج إلى الأسواق الأوروبية والأمريكية. وتعتبر الشركة الإسبانية المصرية للغاز، التي تساهم فيها كل من الشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية والهيئة العامة للبترول بنسبة 10 في المئة، من أبرز الشركات التي تتولى التصدير، وقد بلغ حجم الاستثمارات في المشروع نحو 1,3 مليار دولار.

أما بالنسبة إلى مشروع الشركة المصرية لإسالة وتصدير الغاز (إسكو) فيشتمل على وحدتين لتسييل الغاز بطاقة تبلغ نحو 10 مليارات متر مكعب سنوياً، على أن يتم تصدير الإنتاج للغاز المسال إلى أوروبا وأمريكا، ويتميز المشروع بإمكانية توسعته بمعدل 6 خطوط للتسييل. ويبلغ حجم الاستثمار في المشروع نحو 4,6 مليارات دولار.

كما تشمل مشاريع الغاز، مجمع استخلاص مشتقات الغاز الطبيعي الذي تبلغ تكاليفه نحو 400 مليون دولار، وتبلغ طاقتة الإنتاجية نحو 1,1 مليار قدم مكعب في اليوم، وهو ينتج نحو 300 ألف طن من البوتاجاز للسوق المحلية، والديوبان للتصدير الخارجي بطاقة تبلغ نحو 280 ألف طن.

## ■ خط الغاز العربي ■

عن خط الغاز العربي، يقول الوزير فهمي أنه من أكثر المشاريع حيوية على مستوى المنطقة، فهو يساهم في زيادة حجم الصادرات المصرية، خصوصاً بعد توقيع اتفاقية مع تركيا لإنشاء شركة ترطيباس، ما يسمح بإيجاد منفذ للغاز المصري إلى أوروبا مع إبداء كل من بلغاريا ورومانيا ورغبتهما في الانضمام إلى الاتفاقية، كما سيتم إطلاق شركة

يقول وزير البترول والثروة المعدنية سامح فهمي أن الخطة تتضمن تأسيس 3 شركات قابضة متخصصة، وهي: الشركة المصرية القابضة للغازات الطبيعية (جاسكو)، الشركة المصرية القابضة للبترول وكيماويات، وشركة جنوب الوادي القابضة للبترول، لتخضع بذلك إلى الهيئة العامة للبترول. إلى ذلك، تم ضم قطاع الثروة المعدنية إلى قطاع البترول، وجرى تأسيس الهيئة العامة للثروة المعدنية. ويشير إلى أن إعادة هيكلة القطاع تستند إلى خطة واضحة لكل قطاع مع ضمان سرعة اتخاذ القرار وكفاءة التنفيذ، وانعكست هذه الخطوات على كافة القطاعات حيث فاقت عائدات قطاع الغاز وحده كل التوقعات.

## ■ الرهان على الغاز ■

يلعب قطاع الغاز دوراً رئيسياً في عملية التنمية الاقتصادية. ويوضح الوزير فهمي أن احتياط الغاز الطبيعي المؤكد في مصر بلغ في نهاية يونيو 2005، نحو 66,3 تريليون قدم مكعب. وساهمت الاكتشافات الجديدة في منطقة الصحراء الغربية بنسبة 82 في المئة من الاحتياط، خصوصاً في "حقل القصر" الذي من المتوقع أن يصل حجم إنتاجه إلى نحو 350 مليون قدم مكعب يومياً، في حين يغتفر الاحتياط فيه بنحو 2,8 تريليون قدم مكعب. وإلى ذلك، هناك مؤشرات عدة لوجود كميات إضافية من الغاز الطبيعي في البحر المتوسط تقدر بنحو 70 تريليون قدم مكعب، أي ما يعادل 12,5 مليار برميل مكافئ.

ولفت الوزير سامح فهمي إلى أن الاكتشافات الجديدة في مجال الغاز الطبيعي مهّدت لإطلاق مشاريع التسييل والتصدير، من خلال إنشاء وحدات تسييل في كل من "دمياط" و"إدكو"، إضافة إلى خط الغاز العربي، ففي

الاتفاق مع تركيا يفتح أبواب  
أوروبا أمام الغاز المصري

مشاركة بين مصر وسورية وتركيا، يكون مقرها في سورية، تهدف إلى تعميم التنسيق مع الدول المعنية بخطط الغاز العربي، بغية استكمال تنفيذ المرحلة الثانية من المشروع والإسراع في إطلاق المرحلة الثالثة. ويشير إلى أن المرحلة الثانية خلعت شوطاً كبيراً على طريق التنفيذ، حيث بدأت شركة فجر الأردنية المصرية لنقل وتوزيع الغاز، ببيع الغاز إلى محطات توليد الكهرباء، في شمال الأردن. كما يتم تنفيذ المرحلة الثانية التي تمتد من مدينة العقبة في جنوب الأردن حتى منطقة رجب على الحدود الأردنية السورية من خلال مد خط أنابيب بطول 395 كلم، تقدر طاقته بنحو 8,75 مليارات متر مكعب سنوياً، وتبلغ تكاليفه نحو 300 مليون دولار، وقد انتهت شركة فجر من إعداد التراسات الفنية لاستكمال هذه المرحلة التي تهدف إلى تصدير الغاز إلى سورية ولبنان.

### ■ التسويق المحلي ■

إضافة إلى هذه المشاريع، تعمل مصر على تنفيذ مشروع إيصاف الغاز الطبيعي إلى المنابر والمناطق الصناعية في مصر. وفي هذا السياق يلفت الوزير سامح فهمي إلى أن المشروع حقق النتائج المرجوة منه، فبعد الباط الذي اتسمت به المرحلة الأولى، يتم حالياً تسريع عملية التنفيذ، بحيث يلعب الشريك الأجنبي دوراً فعالاً بانتظار تأهيل قدرات الشركات الوطنية. ويوضح أنه تم خلال العام المالي 2004/2005، إيصاف الغاز إلى نحو 155 ألف مستهلك، كما تم إنشاء 11 محطة تصوون وتحويل ليرتفع إجمالي عدد المحطات إلى نحو 95 محطة.

وإضافة من هذا الواقع يحدد فهمي على أهمية نقل التجربة إلى الدول العربية والخليجية وذلك عن طريق تأسيس شركات متخصصة تقوم بتنفيذ مشاريع مماثلة.

### ■ 10 مليارات دولار للبترول وكيميائيات ■

ساهم اكتشاف كميات كبيرة من الغاز الطبيعي في تطوير الصناعة البتروكيميائية في مصر، فأضحت من أبرز القطاعات في مجال الصناعة النفطية. وتنت ترجمة الاهتمام بهذا القطاع من

## التنافية مع قبرص لتقاسم ثروة الغاز في الحقول المشتركة

خلال تأسيس الشركة المصرية القابضة للبترول وكيميائيات في العام 2002، ووضع خطة قومية متكاملة، تتضمن إنشاء 14 مشروعاً عملاقاً للبترول وكيميائيات تضم 24 مشروعاً و50 وحدة إنتاجية تقدر استثماراتها بنحو 10 مليارات دولار يتم تنفيذها على مدى 20 عاماً، وتشمل ثلاث مراحل تنتهي في العام 2022، ومن المتوقع أن يصل حجم المنتجات البتروكيميائية في نهاية الخطة إلى نحو 15 مليون طن.

ويوضح وزير البترول والثروة المعدنية أن المرحلة الأولى من الخطة، التي يجري تنفيذها حالياً والتي تمتد حتى العام 2008، تشمل 8 مشاريع بتروكيميائية باستثمارات تبلغ نحو 4,5 مليارات دولار، ومن المتوقع أن تبلغ كمية الإنتاج في نهاية هذه المرحلة نحو 4 ملايين طن سنوياً وبقيمة تصل إلى نحو 2,5 مليار دولار، وتصدير ما قيمته نحو 1,5 مليار دولار.

ويوضح أن من أهم مشاريع هذه المرحلة مشروع إنتاج البروبيلين والبولي بروبيلين بطاقة تصل إلى نحو 350 ألف طن سنوياً وتبلغ قيمة الاستثمارات في هذا المشروع نحو 520 مليون دولار ومن المتوقع أن يبدأ تشغيله في العام 2008، وهناك أيضاً مشروع لإنتاج البيثانول بطاقة تصل إلى نحو 13 مليون طن سنوياً، وتبلغ تكاليفه نحو 650 مليون دولار، ومشروع إنتاج الأمونيا بطاقة 1,2 مليون طن سنوياً واستثمارات تقدر بنحو 800 مليون دولار، ومشجع الأوليفينات الذي يهدف إلى إنتاج 750 ألف طن سنوياً من الإيثيلين ومشتقاته، وحجم الاستثمارات فيه تصل إلى نحو 1,7 مليار دولار.

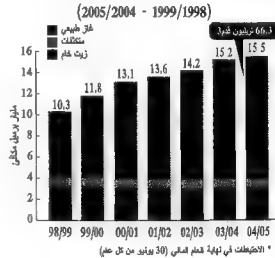
وتعتبر شركة سيدي كبري للبترول وكيميائيات التي تأسست في العام 1997، من أبرز الشركات العاملة في الصناعة البتروكيميائية في مصر، وتشرف الشركة على مشروعين، الأول لإنتاج الإيثيلين الذي تبلغ طاقته الإنتاجية نحو 300 ألف طن سنوياً، والثاني لإنتاج البولي إيثيلين بطاقة 225 ألف طن سنوياً، وقد بدأ المشروع الإنتاج في العام 2000. وهناك أيضاً شركة المشرقون للبترول وكيميائيات، وهي شركة تابعة للقطاع الخاص، وتمتلك مشروعاً لإنتاج البولي بروبيلين الذي بدأ تشغيله العام 2001، وتبلغ طاقته الإنتاجية 165 ألف طن سنوياً.

### ■ الاستكشاف والتكرير ■

تشكل صناعة التكرير جزءاً مهماً من قطاع النفطية، ويقول الوزير سامح فهمي أن في مصر حالياً 9 معامل للتكرير، تبلغ طاقتها الإنتاجية نحو 30 مليون طن، وقد أعادت الوزارة النظر في التوزيع الجغرافي لهذه المصانع بعد أن تركزت لفترة طويلة بين السويس والإسكندرية. ويوضح أن معمل تكرير شركة الشرق الأوسط لتكرير البترول (ميديو) الذي أطلق في العام 2001، يعتبر من أبرز هذه المشاريع، وهو يعمل حالياً بطاقة إنتاجية تصل سنوياً إلى نحو 200 ألف طن من "البوتاجاز" و1,2 مليون طن سولار، في حين تصل طاقة الإجمالية السنوية إلى نحو 5 ملايين طن، وحجم الاستثمارات فيه بلغ نحو 1,2 مليار دولار.

وعلى صعيد الاستكشاف حققت مصر بين العامين 1999 و2005، نحو 227 اكتشافاً، منها 153 للزيت و74 للغاز الطبيعي، وساهمت هذه الاكتشافات في إضافة نحو 8 مليارات برميل مكافئ، أي ما نسبته 78 في المئة من إجمالي الاحتياطيات المؤكدة. وبلغ احتياطي الغاز للضفاف نسبة 82 في المئة من إجمالي الاحتياطيات المكتشفة، أما الاحتياطيات الإجمالية المؤكدة فبلغت حتى العام 2005، نحو 15,5 مليار برميل مكافئ.

## تطور الاحتياطيات المؤكدة من الثروة البترولية





ويضيف أن النجاح الذي حققته الشركة، قاد إلى طرح أسهم شركة الإسكندرية للزيوت المعدنية (أموك) في سوق الأوراق المالية، مع احتفاظ قطاع البترول بنسبة 30 في المئة وشركات التأمين والبنوك الوطنية بالنسبة المتبقية، وترافقت هذه الخطوات مع طرح سندات من خلال هيئة البترول خلال العام المالي 2004/2005 بلغت قيمتها نحو 1.5 مليار دولار، وتمت تغطية الطلب على السندات بالنسبة 2.8 مرة، وعكست هذه الخطوة الثقة في قطاع البترول المصري، كما ساهمت في استقطاب استثمارات إضافية لتنفيذ مشاريع جديدة.

### ■ الثروة المعدنية ■

يلفت وزير البترول والثروة المعدنية إلى أن الهيئة العامة للثروة المعدنية أصبحت تحت مظلة وزارة البترول، استناداً إلى الخطة الاستراتيجية لتنظيم قطاع البترول، وتهدف هذه الخطوة إلى الاستفادة من تجربة الوزارة في استقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية ورفع مساهمة قطاع الثروة المعدنية في الناتج المحلي، حيث يجري حالياً تنفيذ مشاريع عدة لاستخراج الذهب ووسط الصحراء الشرقية من خلال الشركة القروية للذهب، وتم وضع برنامج زمني لتلزم من خلاله الشركة بإنتاج نحو 200 مليون دولار في أعمال التعمية وتسهيلات الإنتاج، إضافة إلى وضعها الدراسات الهندسية والتفصيلية لإنشاء المنجم السطحي ومصنع الذهب بكلفة تصل إلى نحو 140 مليون دولار، وتبلغ طاقته الانتاجية نحو 250 ألف أوقية من الذهب سنوياً وذلك لمدة عامين تزداد تدريجياً لتصل إلى 600 ألف أوقية سنوياً. ومن المتوقع بدء الإنتاج خلال شهر مارس 2007. إلى ذلك، هناك مشروع لاستخراج المعادن من الرمال السوداء حيث سيتم تأسيس شركة مصرية مشتركة لهذا الغرض، إذ يبلغ حجم الاحتياطيات المؤكدة من هذه المعادن نحو 410 ملايين طن. ■

### ■ اتفاق مع قبرص ■

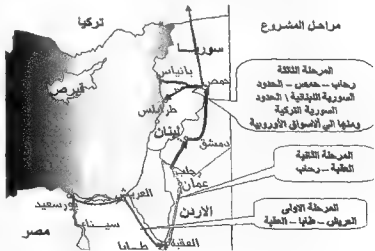
وعن الاتفاقية التي تم توقيعها مع قبرص، يقول فهمي إنها استهدفت تحديد حدود المياه الإقليمية والمنطقة الاقتصادية لكل من البلدين في البحر المتوسط. ويقول إن الاتفاقية هي أول اتفاقية اقتصادية توقع بين البلدين في حوض البحر المتوسط، ويأتي توقيعها في ظل توجه مصر مباشرة عمليات الحفر في المياه العميقة للبحر الأبيض المتوسط مع توافر مؤشرات على وجود كميات كبيرة من الغاز الطبيعي فيها. وحذرت الاتفاقية الإطار القانوني لسببية التقسيم الإنتاج والأرباح في الحقوق الواقعة في المياه المشتركة.

### ■ الاستثمار الأجنبي: حفرة نوعية ■

وفي ما يتعلق بالاستثمار الأجنبي، يقول الوزير فهمي أن مصر حققت حفرة نوعية على صعيد الاستثمار الأجنبي، ويوضح أن حجم الاستثمارات الأجنبية بلغ نحو 9.5 مليارات دولار، منها 2.8 مليار استثمارات أجنبية غير مستردة، ونحو 6.7 مليارات دولار استثمارات في مجال البحث والاستكشاف؛ كما بلغ إجمالي الاستثمارات المحلية نحو 3.5 مليارات دولار، منها 2.7 مليار لقطاع البترول، و515 مليون دولار استثمارات خاصة، و325 مليون دولار استثمارات من قبل المصارف المحلية. ويتوقع فهمي أن يرتفع حجم الاستثمارات الإجمالية بين العامين 2005 و2009 إلى نحو 16 مليار دولار، منها 7 مليارات غير مستردة، ويتوقع أن تتوزع النسبة المئوية بين القطاع الخاص بقيمة 2 مليار دولار، و500 مليون دولار من المصارف المحلية، و3.3 مليار دولار من قطاع البترول.

### ■ دور القطاع الخاص ■

تميزت تجربة مصر في قطاع النفط بإشراكها القطاع الخاص في المشاريع النفطية. وقد استكملت هذا الاتجاه بطرح أسهم بعض شركات القطاع العام في سوق الأوراق المالية، ما سمح للمستثمرين المحليين في الاستفادة من العائدات التي تحققها هذه الشركات. وفي هذا السياق يقول الوزير سامح فهمي إنه تم خلال شهر يونيو من العام الماضي بالتعاون مع وزارة الاستثمار طرح نسبة 20 في المئة من أسهم شركة سيدي كير للبترول وكيمائيات (سيدك) للاكتتاب العام مع احتفاظ قطاع البترول بنسبة 30 في المئة.







الملك عبدالله

## مركز مالي و3 مدن اقتصادية كمرحلة أولى السعودية: "مرحلة الملك عبدالله" لتعزيز دور القطاع الخاص

كتب مروان النمر

تُعدّ المشاريع النوعية التي يتم إطلاقها تباعاً في السعودية، أنّ ملامح النهضة الاقتصادية والعمرانية التي تشهدها المملكة بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبدالعزيز، تختلف بشكل جذري عن طفرة السبعينات من القرن الماضي. وتتميّز هذه النهضة بالعمق والشمولية والديمومة وليست مجرد فورة مؤقتة.

فالاستخدام الأمثل للفواض النفطية لتحقيق تنمية مستدامة، مصحوباً بإقبال مطرد من قبل القطاع الخاص المحلي والأجنبي على الاستثمار في البنية التحتية والقطاعات الإنتاجية والخدمات، مع ما يرافق ذلك من إصلاحات وافتتاح وإزدهار واستقرار، كل ذلك يشير إلى أنّ "مرحلة الملك عبدالله" نتيجتها النهائية تحوّل السعودية إلى مملكة الاستثمار والأعمال على مستوى المنطقة والعالم.

تم تدشين ثلاث منها حتى الآن (الوادة أعلام)، "بينما سيتم تدشين ثلاث مناطق اقتصادية جديدة خلال العام 2006 في شرق المملكة وغربها وجنوبها، وستكون كل منطقة اقتصادية مخصصة في جوانب محددة تختلف عن المناطق الأخرى".

ويحسب الدبّاغ فإنّ "المناطق الاقتصادية الثلاث التي تم إطلاقها حتى الآن، تأتي ضمن استراتيجية الهيئة التي وضعت عليها رسالتها لتشجيع الاستثمار في قطاعات الطاقة والنقل والصناعات القائمة

الرياض، إضافة إلى 22 مشروعاً تابعاً للهيئة للملكة للجبيل ويُنبع بقيمة 82 مليار ريال.

### إطلاق 3 مدن اقتصادية جديدة قبل نهاية العام

ويؤكد عمرو الدبّاغ، محافظ الهيئة العامة للاستثمار، المشرقة على هذه "المدن الخاصة"، أنه في نهاية العام الجاري ستكون في المملكة ست مناطق اقتصادية متخصصة،

بعد سبعة أشهر من إطلاق "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في ربيع باستثمارات تفوق 100 مليار ريال، شهدت المملكة خلال أقل من 40 يوماً الإعلان عن عدد من المشاريع العملاقة والنوعية، أبرزها "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل باستثمارات إجمالية تبلغ 30 مليار ريال، "مدينة المعرفة الاقتصادية" مؤسسة الملك عبدالله لوالديه في المدينة المنورة ويصل حجم الاستثمار فيها إلى 25 ملياراً، "مركز الملك عبدالله المالي" في



مدينة الملك عبدالله الاقتصادية، باكورة المدن الخاصة

على المعرفة، "حيث جاءت المدينة الاقتصادية الأولى (مدينة الملك عبدالله الاقتصادية) لتركّز على الصناعات التحويلية المعتمدة على الطاقة والنقل، بينما تركّز المدينة الثانية (مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية) على قطاع النقل والخدمات اللوجيستية المساندة، وهما هي المدينة الثالثة (مدينة المعرفة الاقتصادية؛ مؤسسة الملك عبدالله للوادي) تتصوّر حول إيجاد فرص استثمارية في قطاع الصناعة المعرفة".

### مدينة المعرفة

تُعدّ "مدينة المعرفة الاقتصادية، مؤسسة الملك عبدالله للوادي" في المدينة المنورة أول مدينة من نوعها قائمة على الصناعات الحرفية في السعودية، وأحدث المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها ضمن خطة الهيئة العامة للاستثمار لتوطيق رؤوس الأموال وجذب الاستثمارات إلى مناطق المملكة. حيث قامت الهيئة بالتنسيق مع تحالف من المطوّرين المحليين بقيادة مجموعة صامولا، ومشاركة كل من شركة إدارة وإنشاء المشاريع العقارية، وشركة طيبة للاستثمار والتنمية العقارية، والشركة الرباعية الدولية للتطوير العقاري، وبالإشتراك مع مؤسسة الملك عبدالله بن عبدالعزيز للوادي للإسكان التنموي، بتأسيس كيان استثماري يهدف إلى إنشاء مدينة متخصصة تبلغ مساحتها الإجمالية 4,8 ملايين متر مربع، ويصل حجم الاستثمار فيها إلى 25 مليار ريال، بينما يُتوقع أن توفر 20 ألف فرصة عمل جديدة.

وتبلغ المساحة الإجمالية لبناني المدينة 8.8 ملايين متر مربع، تشمل 250 ألف متر مربع من المساحات المكتبية، و4 آلاف محل تجاري، و30 ألف وحدة سكنية، وقد ضُعت لتستوعب 200 ألف نسمة من سكان ووُزُر المدينة المنورة، من خلال المباني والحدل والشقق الفندقية التي تضمها

### مدينة المعرفة الاقتصادية:

**حجم الاستثمار 25 مليار ريال**  
**4 شركات سعودية تتولى التطوير**  
**المساحة 4,8 ملايين متر مربع**  
**20 ألف فرصة عمل**

### شكّوات المشروع

تشمل "مدينة المعرفة الاقتصادية" إنشاء مُجتمَع طيبة للتقنية والاقتصاد

العربي، ومعهد للدراسات التقنية المتطورة، ومتحف تفاعلي للسيرة النبوية، ومركز لدراسات الحضارة الإسلامية. كما تضم مُجتمَعاً للدراسات الطبية والعلوم الحيوية والخدمات الصحية المتكاملة، يتضمن العيادات والمختبرات للمساندة ومراكز تجارية ومركز متكامل للأعمال ومرافق تعليمية، بالإضافة إلى مسجد الملك عبدالعزيز الذي يتسع لنحو 10 آلاف مُصلّ، وسيتم ربط للمشروع بطريق دائري داخلي يحيط بالمنطقة التجارية المركزية، يعلوها مسار للمحربات الكهربائية التي توصل للمشروع بالحرم النبوي الشريف وتتيح الوصول إليه خلال دقائق معدودة، ويتصل مسار العربات الكهربائية أيضاً بالخطبة المستقبلية لركاب سكة الحديد لتقريب للمشروع بمطار الأمير محمد بن عبدالعزيز الدولي، كما تربطه أيضاً بكل من مكة المكرمة وجدة وينبع ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ.

### مدينة الأمير عبدالعزيز

أما "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، فسُكّام على مساحة 156 مليون متر مربع، بتطوير مباشر من قبل القطاع الخاص قدره 30 مليار ريال على مدى عشر سنوات، موزّع بواقع 30 ألف لقة للشريك الأجنبي، و25 ألف لقة للشريك السعودي، و30 ألف لقة للاكتتاب العام، والحصة الباقية للمصنّاديق الحكومية، على أن يبدأ تنفيذ المشروع في شهر سبتمبر المقبل، بعد الانتهاء من مخططاته التفصيلية.

فهيأشرف الهيئة العامة للاستثمار، تقوم شركة ركيزة الغابضة، المطوّر الرئيسي للمشروع، وشركة تنميات الاستثمارية تكتل شركات من ثلاث دول خليجية إضافة إلى عود من الشركات السعودية، لتطوير هذه المدينة التي تضم خدمات النقل والخدمات اللوجيستية، والخدمات الصناعية، والتعليم، والخدمات التعليمية، والزراعية، بالإضافة إلى الخدمات الترفيهية والمسكن.

ويضم هذا الاتحاد الاستثماري من السعودية كل من: شركة يوسف بن أحمد كاتو، شركة أحمد حمد القصيبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة واللغولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد الطيف، شركة الجوف (مقطع الكايد)، وشركة حائل للاستثمار والتنمية (تحت التأسيس). ومن البحرين "بيت التمويل الخليجي". ومن الإمارات العربية المتحدة "جهاز أبوظبي للاستثمار"، "بيت أبو ظبي للاستثمار"، وشركة

الاستثمارات الوطنية. ومن الكويت شركة الاستثمارات الكويتية، وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) التي تُعدّ أكبر شركة خدمات لوجيستية في العالم. وسيتولى عبد العزيز القريشي رئاسة مجلس إدارة الشركة الجديدة التي يتم تأسيسها لتطوير المشروع، وهو سبق أن عمل محافظاً لمؤسسة النقد العربي السعودي، كما رأس مجالس إدارات عدد من كبرى الشركات السعودية منها المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي.

### مدينة الأمير عبد العزيز:

**استثمارات بـ 30 مليار ريال**  
**تحالف سعودي - خليجي يقود**  
**الشرق**  
**المساحة 156 مليون متر مربع**  
**الإنجاز النهائي العام 2015**  
**ملتقى الشرق بالغرب**

ويشير محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ إلى أن "الشرق يستهدف تفعيل موقع المملكة الاستراتيجي كحلقة وصل بين الشرق والغرب، والذي يعتبر اللبنة الأساسية الاقتصادية الثانية للمملكة بعد النفط، وذلك عبر تأسيس مدينة اقتصادية متكاملة يكون فيها العنصر الرئيسي لتمثيل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية نقطة التقاء للبضائع والمعادن والمنتجات الزراعية القادمة من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجولها، بحيث تصبح مركزاً لتجارة وتسويق وتصنيع تلك المنتجات، وهاطرة رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية من المملكة".

لافتاً إلى أن الموقع الاستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية والنقل والخدمة للمساندة للشرق الأوسط وتبعد عن 11 عاصمة عربية مدة ساعة طيران وأحدة فقط، كل ذلك ألقها لتخصص مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية، التي تعتبر أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية والنقل.

### الأنشطة الرئيسية

تضم "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" الخدمات التالية:  
• خدمات النقل، في إطار الحرص على الاستفادة الأمثل لوقع حائل الاستراتيجي،

الاقتصادية والاجتماعية من خلال تطوير شراكة فاعلة بين القطاعين الحكومي والخاص، واستكمال الأطر التنظيمية والرقابية اللازمة لذلك، بهذه الكلمات وجهه الملك عبدالله بن عبدالعزيز بإنشاء "مركز الملك عبدالله المالي" في العاصمة الرياض على مساحة 1,6 مليون متر مربع.

## مركز الملك عبدالله المالي = الرياض العاصمة المالية للشرق الأوسط

ويوضح وزير المالية السعودي، إبراهيم العساف، أن الإعداد للمشروع بدأ منذ نحو عامين، مُنوهاً بجهود المؤسسة العامة للتقاعد كمالك ومُطوِّر للمشروع، الذي جاءه اهتمام لتضامن الجهات الشفيرة على القطاعات المالية في المملكة، لافتاً إلى أن هيئة سوق المال ستكون محور الارتكاز للمركز الذي تفرق مساحته أربعة أضعاف مركز كناري وويف في لندن، وسيتم إنجازه على مراحل بدءاً من العام المقبل حتى العام 2010، على أن يجرى بيته وفق أحدث المعايير العالمية، مما يعزز من موقع المملكة كعاصمة مالية للشرق الأوسط.

وقد عُثرت عنة بنوك عالمية كبرى وشركات استثمار ومؤسسات مهنية وخدماتية عاملة حالياً في المملكة من نيتها الانتقال إلى المركز فور إنجازه، كما يسهم المقر الرئيسي لهيئة سوق المال، ومقر السوق المالية السعودية "تداول"، ومقر العديد من المؤسسات المالية، والبنوك، وشركات التأمين، بالإضافة إلى شركات الخدمات المرتبطة بالقطاع المالي كمكاتب المحاسبة والراجعة القانونية والأحامة ومؤسسات التقويم والمؤسسات الاستشارية والمالية وشركات تقنية المعلومات، فتوقعاً أن يستقطب المركز استثمارات كبيرة جداً، "كونه أكبر مركز مالي في المنطقة" بحسب العساف. علماً أن ثمن الأرض التي يقع عليها المركز شمالي مدينة الرياض بلغ 900 مليون ريال، وهي معلومة بالكامل للمؤسسة العامة للتقاعد، مُطوِّر المشروع.

## الجَبيل: المدينة البتروكيميائية الفاخرة

إلى ذلك، قام الملك عبدالله مؤخرًا بوضع حجر الأساس وتشييد 22 مشروعاً في مدينة الجبيل الصناعية، باستثمارات تفوق 82 مليار ريال. وتعود هذه المشاريع



د.إبراهيم العساف  
وزير المالية السعودي

السياحية كواسم القنص والصيد، حيث يُتوقع أن تجذب "المدينة" نحو 700 ألف سائح سنوياً.

• **المساكن:** أولت خطة عمل "المدينة" اهتماماً خاصاً بالاستثمار في مجال الإسكان، حيث يخطي الاستثمار في هذا القطاع بنحو 10 مليارات ريال من إجمالي الاستثمارات المتوقعة، وذلك لإنشاء نحو 30 ألف وحدة سكنية تسهم في وصول الطاقة الاستيعابية للمدينة إلى 140 ألف نسمة.

• **البنية التحتية:** تتجاوز استثمارات البنية التحتية 6 مليارات ريال، بهدف تحسين البنية التحتية في منطقة حائل بشكل عام، خصوصاً ما يتعلق بخدمات الهاتف والماء والكهرباء، ومن المتوقع أن تضفي "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" نحو 3,300 كلم من الطرق في المنطقة.

## المرکز المالي

"في إطار الجهود المبذولة لتطوير القطاع المالي، سيتم إنشاء مركز مالي متطور في مدينة الرياض يضم المؤسسات المالية العاملة في القطاع، مع استمرار مراجعة هيكل القطاع وأطره التنظيمية من أجل التطوير المستمر للتوافق مع حاجات الاقتصاد المحلي وتعزيز ألدواته التنافسية إقليمياً ودولياً. والاستمرار كذلك بتشييد القطاع الخاص لزيادة إسهامه في التنمية

تتضمن خطة عمل "المدينة" إقامة بنية عصرية لخدمات النقل، حيث سيتم إنشاء مطار دولي وميناء جوي جاف ومركز للإمداد والصيادين والمناولة ومحطة للمساكين بطريق البر. ويتوقع أن يتم نقل وتوزيع نحو 1,5 مليون طن من البضائع سنوياً عبر الميناء الجاف ومركز العمليات في "المدينة" الذي يقع على مساحة 210 آلاف متر مربع، كما يتوقع نقل نحو 2,3 مليون راكب سنوياً من خلال وسائل النقل البرية المختلفة.

• **الخدمات التعليمية:** تم تخصيص منطقة متكاملة داخل "المدينة" للخدمات التعليمية، تضم جامعات ومراكز للبحوث ومراكز للتأهيل والتدريب إضافة إلى مجموعة من المدارس العامة والخاصة، وتبلغ مساحة المنطقة التعليمية أكثر من 10 كيلومترات مربعة، وتقدم خدماتها لنحو 40 ألف طالب وطالبة.

• **الخدمات الزراعية:** تتميز حائل والمنطقة الشمالية بشكل عام بكافة الإنتاج الزراعي، لذلك سيتم تخصيص منطقة كاملة في "المدينة" للخدمات الزراعية، تتميز بجمع مختلف الخدمات الهادفة إلى دعم وتطوير القطاع من خلال مزعة من الأنشطة المرتبطة بمراحل الزراعة والتصنيع والتخزين، بالإضافة إلى إنشاء مركز متطور للبحوث الزراعية.

• **الخدمات الصناعية والتعدين:** هناك اهتمام خاص لدى المخطوطين بضرورة تناسُب أنشطة وخدمات "المدينة" مع طبيعة وموارد المنطقة، لذلك فقد تم التركيز على أهمية الاستفادة من الموارد الطبيعية كالصالحين والمواد الخام في إنشاء عدد من الصناعات التحويلية، ومن المتوقع أن تضم "المدينة" منطقة صناعية متكاملة لاسيما في مجال الأنشطة التعدينية.

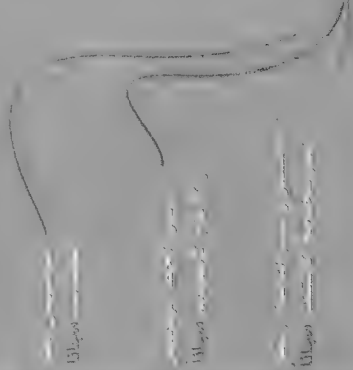
• **الخدمات الترفيهية:** للاستثمار في الخدمات السياحية والترفيهية نصيباً أساسياً من اهتمام المخطوطين للمشروع، بهدف الاستفادة من الملقومات السياحية لمدينة حائل والمناطق المحيطة بها، ومن أبرزها المعالم الأثرية والتاريخية والمكونات الثقافية والبيئية المناسبة لبعض المواسم

## شركة ركيزة

تتعد خطة شركة ركيزة القابضة، المُطوِّر الرئيس لمشروع "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، على قيادة التحالفات بين المستثمرين السعوديين والأجانب ذوي القيمة المضافة لتنفيذ مشاريع نوعية على مستوى المنطقة والمملكة. وتبلغ الأصول المدارة من قبل الشركة 5 مليارات ريال، وتجاوزت عائداتها على مدى 13 عاماً 22 مليار ريال، حيث طُوِّرت عدداً من المشاريع المتعلقة في السعودية ودول الخليج، لاسيما في مجالات الاتصالات والبنية التحتية.



# التسويق الآن بالمعرض الصحرائي للخدمات البريدية



البريد  
البريد  
البريد

البريد  
البريد  
البريد

البريد  
البريد  
البريد



البريد  
البريد  
البريد

يتمتع الآن من المعرض الصحرائي من خدمات الرقم الموحد ١٩٠ التي تسهل على العميل معالجة مشاكله  
تفادياً إلى البريد بفتح من قلوب شركاء.



محمد الماضي



الأمير سعود بن عبد الله بن ثنيان

للهيئة الملكية للجبيل وينبع، والشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، وشركات القطاع الخاص.

ويحسب الأمير سعود بن عبد الله بن ثنيان، رئيس الهيئة الملكية للجبيل وينبع، فإن "هذا الدعم المتواصل من قبل خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز، مكن الهيئة من تحقيق الكثير من النجاحات، لعل آخرها إنجاز أعمال البنية التحتية للمرحلة الأولى من المشروع العلاق "الجبيل 2"، الذي لم يخطر على ذهن حجر الأساس له سوى 18 شهراً.

## تدشين 22 مشروعاً في الجبيل بكلفة 82 مليار ريال

من جانبه، يؤكد المهندس محمد الماضي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "سابك"، أن الشركة استطاعت خلال فترة لا تتجاوز 30 عاماً أن تصبح من كبريات الشركات العالمية في مصفاة الصناعات البتروكيميائية. "حيث تحتل الآن المركز العاشر عالمياً، والثاني على مستوى دول القارة الآسيوية، مما يساهم في تحقيق حلم السعودية بأن تصبح الأولى عالمياً في صناعة البتروكيميائيات".

ويضيف الماضي، وفقاً لرواينا ورسالتنا وخطتنا المستقبلية، ستصبح "سابك" في طليعة الشركات البتروكيميائية العالمية، مُشهداً على "أنا لا نغفر فقط بتكوين رأس المال وتكثيفه، بل نغفر كل الغفر بالعنصر الأساسي في التطور والتقدم والتنمية أي وهو رأس المال البشري السعودي الذي يدير هذا الصرح الشامخ ومراقفه. ومن مناطق علمنا بأن التقنية هي الحركه الرئيسة والفعل لكل صناعة وتقدم، فقد أنشأت الشركة العديد

— وضع حجر الأساس لمُحطة ضخ مياه البحر لتبريد الصناعات في "الجبيل 2"، بهدف إيصال مياه التبريد إلى المنطقة الصناعية، وتبلغ التكلفة الإجمالية لهذا المشروع 435 مليون ريال، إضافة إلى وضع حجر الأساس لمُحطة التوزيع الكهربائية الأولى للصناعات في "الجبيل 2"، الذي سيؤمن الطاقة الكهربائية اللازمة لخدمة الصناعات والمرافق العامة للزمع إقامتها في المرحلة الأولى من "الجبيل 2"، وتبلغ تكلفة هذا المشروع 249 مليون ريال.

— افتتاح مرفأ وأرصفة "البتروكيمياويات 2" الرامى إلى استيعاب الزيادة في حجم الإنتاج الذي يتم تناوله عبر كل من ميناء الملك فهد الصناعي في الجبيل وميناء الجبيل التجاري، وتبلغ مساحة المرفأ 80 ألف متر مربع وتكلفته 364 مليون ريال، بالإضافة إلى وضع حجر الأساس لمرفأ ولأرصفة "البتروكيمياويات 3"، الذي يهدف لاستيعاب الطلب المتزايد عن تطوير منطقة لصناعات "الجبيل 2"، وتبلغ مساحة المشروع 234 هكتاراً بكلفة 1,5 مليار ريال، ويجري العمل على ترسية العقود الهندسية الخاصة بتصميم المرفأ وكافة الأرصفة والتجهيزات قبل نهاية العام الحالي.

— افتتاح مشروع تطوير المرحلة الأولى من حي جلمودة، الذي يهدف إلى توسيع المنطقة السكنية لتستوعب الزيادة السكانية للمنطقة للتوقيع من بداية تشغيل المرحلة الأولى من "الجبيل 2"، وتبلغ مساحة المشروع 206 هكتارات وتكلفته 244 مليون ريال.

— وضع حجر الأساس لبناء 621 وحدة سكنية لوظفي الهيئة الملكية، بكلفة 433 مليون ريال.

— وضع حجر الأساس لتوسعة مستشفى الهيئة الملكية لرفع الطاقة الاستيعابية للمستشفى، من خلال إنشاء

من مجتمعات البحث والتطوير، وتمكّنت من تطوير وابتكار العديد من براءات الاختراع وتسجيلها، والتي طُبِّقت في مصانع جديدة تعمل اسم "سابك". كذلك تغفر الشركة بأنه رغم استخدامها تقنيات وأساليب ونظم بالغة التقدم والتعقيد، فقد استطاعت سعودة وتوطين 85 في المئة من مجموع العاملين فيها، وفي بعض شركاتها تجاوزت هذه النسبة بكثير.

وهنا لحمة عن أبرز المشاريع التي قام بتدشينها الملك عبد الله:

### مشاريع الهيئة الملكية:

— تدشين المرحلة الأولى من مشروع تطوير "الجبيل 2"، وتتضمن تطوير كافة التجهيزات الأساسية لموقع المرحلة الأولى الذي تبلغ مساحته نحو 1,950 هكتاراً، وتصل تكلفته إلى 2,549 مليار ريال. إضافة إلى افتتاح الطريق السريع (7) الذي يربط المنطقة الصناعية الحالية بمنطقة الصناعات الجديدة لـ "الجبيل 2"، وتبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 80 مليون ريال.



مركز الملك عبد الله للملي

**Oracle Software**

# **10 of the 10 Top Middle East IT Managers Run Oracle**

**Industry Leaders Get Results With Oracle Software**

**ORACLE**

**oracle.com/me  
or call +971 4 3909390**

Top ten IT managers per Arabian Computer News Magazine, December 2005

Oracle, JD Edwards, and PeopleSoft are registered trademarks of Oracle Corporation and/or its affiliates.  
Other names may be trademarks of their respective owners.



عمرو الدباغ

## توسيع صلاحيات الهيئة

تفعيلاً لتدورها الحيوي في مجال جذب الاستثمارات، قرر مجلس الوزراء السعودي برئاسة الملك عبد الله بن عبدالعزيز تعديل المادتين الثالثة والرابعة من مواد تنظيم الهيئة العامة للاستثمار.

وجاء في تعديل المادة الثالثة أنَّ الغرض الأساسي للهيئة هو العناية بشؤون الاستثمار في المملكة، بما في ذلك الاستثمار الأجنبي، والإشراف على المدن الاقتصادية، ويشمل ذلك، من دون تحديد لأختصاصها، إعداد سياسات المولة في مجال تنمية وزيادة الاستثمارين المحلي والأجنبي ورفعها إلى المجلس، والإشراف على المدن الاقتصادية بما في ذلك الإشراف على تنفيذ التجهيزات الأساسية وأعمال البنية التحتية، وإقامة مراكز الخدمة الشاملة، وتنظيم دخول المستثمرين للمدن الاقتصادية وتحديد مواقعهم، وفقاً للخطط الاقتصادية، والمساعدة على الترخيص لهم من الجهات المعنية، وفقاً للأنظمة والتعليمات، والتأكد من الالتزام بها، كما أن على الهيئة اقتراح الخطط التنفيذية، والقواعد الكلية بجهة مخاز الاستثمار في المملكة، ورفعها إلى المجلس، وعليها متابعة وتقييم أداء الاستثمارين المحلي والأجنبي، وإعداد تقرير دوري بذلك، على أن تعدد اللائحة عناصر التقرير.

كما تضمن التعديل أنه على الهيئة العامة للاستثمار إعداد الدراسات عن فرص الاستثمار في المملكة والترويج لها، والتنسيق والعمل مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، بما يمكنها من أداء مهامها، وأنَّ على الهيئة تنظيم المؤتمرات والندوات، والاعراض الداخلية والخارجية، والفعاليات المتعلقة بالاستثمار، وإقامتها والمشاركة فيها، وكذلك تطوير قواعد المعلومات، وإجراء السوحات الإحصائية اللازمة لها، وإعداد أختصاصها، وأي مهمة تُسند إليها نظاماً.

أما في ما يتعلق بتعديل المادة الرابعة، فقد قرر مجلس الوزراء أن يُشكّل مجلس إدارة الهيئة العامة للاستثمار بحيث يكون محافظ الهيئة رئيساً، وبإحدى الأضلاع ممثلين لوزارات الداخلية، الخارجية، التجارة والصناعة، البترول والثروة المعدنية، المياه والكهرباء، المالية، الاقتصاد والخطط، والعمل والنقل، وممثل من مؤسسة النقد العربي السعودي، وممثلين للمناطق الخاص يُعيّنان بقرار من الرئيس.

وجاء في تعديل المادة الرابعة أيضاً ألا تقل مرتبة ممثلي الأجهزة الحكومية في مجلس الإدارة عن الدرجة 14، وتكون مدة العضوية في مجلس الإدارة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مدة مماثلة مرة واحدة فقط.

يصل إلى 844 مليون ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 250 ألف طن متري من الإيبوكسوليميد، والكلور والحصود الكاوية، وكلوريد الكالسسيوم، وسبيدات الإنتاج في الربع الثاني من العام 2007.

— افتتاح توسعة مشروع شركة الخليج للصناعات الكيماوية (جاسك)، التي تبلغ حجم الاستثمار فيها 900 مليون ريال، وطاقته الإنتاجية السنوية 75 ألف طن من البيوكتودول، وعدد من المنتجات الأخرى التي تُنتج للمرة الأولى في الشرق الأوسط.

— افتتاح مشروع شركة فارابي الخليج للببتروكيماويات المحدودة، والتي يُقَرّر حجم الاستثمار فيها بـ 1,2 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية للمشروع 120 ألف طن من مادة البرافين العادي، و70 ألف طن من مادة الكيول البزين الخطي، على أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الثاني من العام الحالي.

طن من حامض الخل (الأسيتيك)، و300 ألف طن من خلاص الإيثيلين الأحادي، و265 ألف طن من أول أوكسيد الكربون، على أن يبدأ الإنتاج أوائل العام 2009.

— وضع حجر الأساس لمشروع شركة التصنيع الوطنية للببتروكيماويات (تصنيع)، باستثمارات تفوق 9,5 مليارات ريال، وذلك لإنجاز الإيثيلين، البروبيلين، والبولي إيثيلين مرتفع ومنخفض الكثافة بدءاً من الربع الثالث للعام 2008.

— وضع حجر الأساس لتوسعة شركة كيميائيات الغدوم للصناعات البتروكيماوية المحدودة، ويصل حجم الاستثمار إلى 3,1 مليار ريال، بينما تبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 231 ألف طن متري من إيثانول، و33 ألف طن متري من أول أوكسيد الكربون، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الثاني من العام 2008.

— وضع حجر الأساس لتوسعة شركة نماء للببتروكيماويات (نماء)، باستثمار

مبني من دورين للمعدات الخارجية بمساحة 12.500 متر مربع، بالإضافة إلى إنشاء مبني من دور واحد للصيانة والإدارة الهندسية بمساحة 2.500 متر مربع، وتطوير وتحديث أقسام التوثيق في المستشفى، وتبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 70 مليون ريال.

### مشايخ "سابك"

أما مشايخ شركة "سابك" التي رعاهها الملك عبد الله، فشملت:

— وضع حجر الأساس لتوسعة الشركة الوطنية للغازات الصناعية (غاز)، باستثمارات قيمتها 950 مليون ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة مليون طن متري أوكسجين، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الأول من العام 2008.

— وضع حجر الأساس لتوسعة الشركة الشرقية للببتروكيماويات (شرق)، التي يصل حجم الاستثمار فيها إلى 1,365 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية 3,3 مليون طن متري إيثيلين، و800 ألف طن متري بولي إيثيلين، و700 ألف طن متري غلايكول الأثيلين، على أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الأول من العام 2008 أيضاً.

— افتتاح توسعة شركة الجبيل المتحدة للببتروكيماويات (الحدفة)، التي تبلغ حجم الاستثمار فيها 1,4 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 690 ألف طن متري من غلايكول الإيثيلين.

— تدشين توسعة الشركة السعودية للحديد والصلب (حديد)، باستثمار يتجاوز 1,1 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 500 ألف طن متري من منتجات أسياخ التسليح، و مليون طن متري من مسطحات الصلب المدرفلة على الساخن.

— افتتاح توسعة شركة الأسعده العربية السعودية (سافكو)، التي يصل حجم الاستثمار فيها إلى 2,35 مليار ريال، وتبلغ الطاقة الإنتاجية السنوية لمشروع التوسعة 1,1 مليون طن متري من الأمونيا، و1,1 مليون طن متري من اليوريا.

### مشايخ القطاع الخاص

إلى ذلك، رعى الملك عبد الله عدداً من المشاريع التابعة للقطاع الخاص، أبرزها: — وضع حجر الأساس لمشروع الشركة السعودية العالية للببتروكيماويات (سبكيم)، باستثمارات تقضيها 4 مليارات ريال، وبطاقة إنتاجية سنوية تبلغ 460 ألف



عناء أقل، إنتاجية أكثر

# INDEX

يمكس مبنى إندكس. الذي يتوقع أن يصبح أحد معالم دبي الشهيرة، فن التصميم المعماري المبسط بأبهى حلة.

يتخذ مبنى إندكس موقفاً استراتيجياً هاماً ضمن مركز دبي المالي العالمي الشهير، المحور الإقليمي للخدمات المالية، ويتألف من ٨٠ طابقاً فريداً، تم تخصيص ٢٥ منها لمكتب من الفئة أ، ذات مساحات رحبة خالية من الأعمدة، وتضم طوابق متصلة بيمضها البهيج، ما يتيح لكم حرية انتقاء تفاصيل وتشكيلات الديكور الداخلي على نحو يتلاءم ومتطلبات شركائكم.

يضاف إندكس إلى حفية المشاريع المذهلة لشركة الاتحاد العقارية، وقد صمم من قبل شركة فوستر وبارترز الهندسية المالية الحائزة على العديد من جوائز التقدير. يشمل إندكس على مكاتب تم انتقاء مواهبها بدقة وعناية. وجميعها متوفرة للبيع على أساس التملك الحر. لتعزيز إنتاجية عملكم بأقل عناء ممكن، اتصلوا اليوم بشركة الاتحاد العقارية.



شركة الاتحاد العقارية ش.م.ع.  
هاتف مجاني 800-UPSALÉ، ص.ب: ٢٤٦٤٩، دبي، إ.ع.م.  
هاتف: ٨٨٥ ١٥٥٥ (٤) +٩٧١، فاكس: ٨٨٥ ٢٦٦٦ (٤) +٩٧١  
[www.up.ae](http://www.up.ae) [upsale@up.ae](mailto:upsale@up.ae)

# الشركات العائلية السعودية والدمج: مُجبر أخاك لا بطل

الرياض - روجيه رومانوس

مضض، بإعادة الهيكلة والاندماج في ما بينها، وإذا كان الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، وما يُؤكده من مخاوف لدى معظم هذه الشركات من قدوم الكيانات العالمية العملاقة ومنافستها في غُمر دارها، هو السبب الخارجي المباشر الذي أطلق كرة تلج الدمج، فإن العوامل الداخلية، وأبرزها انتقال الشركة من المؤسس إلى الجيل الثاني والثالث، من دون أن تفسخ الشركة، يجعل من الدمج مصام أمان لمعظم هذه الشركات، لما الذي يعيقه حتى الآن؟

تُشكل الشركات العائلية نسبة 95 في المئة من إجمالي الشركات المسجلة في المملكة العربية السعودية، وتُقدّر استثماراتها بنحو 250 مليار ريال، وفيما تتيج "العائلية" قدرة أكبر للتحكم في المسائل المالية والإدارية، وسرعة أكبر في اتخاذ القرار، إلا أن هذه الشركات تواجه تحديات داخلية وخارجية تفرض التفكير جدياً، وإن على

## مخاض وممانعة

يؤكد نائب الرئيس لـ"الولي أوليفينانت" في الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، د.عبد الرحمن العبيد، "أننا من الشركات الرائدة في المنطقة، والدعوة إلى اندماج الشركات السعودية، لاسيما في ما يتعلق بصناعة البلاستيك التحويلية، فهناك إيمان واسع لدى "سابك" أن الصناعات البلاستيكية في المملكة يجب أن تحتل موقعاً متقدماً في الأسواق العالمية، بفعل توفر المواد البترولية كيميائية الأساسية، والاندماج بين الشركات السعودية يعزز هذا التوجه"، مُفصّلاً أن "فكرة الدمج تلك، والتي طرحها "سابك" في ندوة البلاستيك" التي عقدتها العام 2002، لم تلقَ جواباً كبيراً وقتها، لكننا حالياً نلاحظ اهتماماً متزايداً بهذا الطرح"، ويضيف: "نحن حالياً في مرحلة مخاض، ونحتاج إلى قناعة من قبل الشركات أن الاندماج هو وسيلة وليس هدفاً، وسيلة لتحقيق أهداف استراتيجية لهذه الشركات واللاقصاء السعودي ككل".

ويشدّد العبيد على أن "المملكة بنيت خلال العقود الماضية مبادئ حرية الاقتصاد وحرية اتخاذ القرار من قبل صاحب المال، ولم تضع ضغوطاً على أصحاب الشركات والاندماج، لهذا الغهوم يجب أن يتحقق بقناعة ذاتية من قبل المالكين، لا أن يُفرض فَوْضاً، إنما يجب نشر الوعي وتعميم ثقافة أهمية الاندماج، خصوصاً بين الشركات الخاسرة أو الصغيرة التي لم تحقق أهدافها الاستراتيجية".

من دور الجهات الحكومية في تشجيع الاندماج، يعتبر المحلل أن لها دوراً كبيراً، خصوصاً الإدارة العامة للشركات في وزارة التجارة والصناعة، فهذه الإدارة يديها القوانين ولديها أنظمة صارمة عن ورثه سايقين وغير موضوعة في حيز التنفيذ حتى الآن، وبإستطاعة الوزير الحالي أن يدرسها ويحدد المعوقات التي تكف حجر عثرة في طريق تنفيذها ويلغوها، فما للنعم من اندماج شركتين أو ثلاث أو أربع مفلسة في شركة واحدة؟ فهناك شركة (مُحْتَفَظاً عن ذكر اسمها) كانت تخسر 135 مليون دولار سنوياً، وبعد الاندماج وصلت أرباحها السنوية إلى 120 مليوناً، فلتنتج مثل هذه الشركات في شركة مساهمة مفلسة أو خاصة، بحيث يكون هيكلها التنظيمي مرناً بما فيه الكفاية في ما يتعلق بإمكانية زيادة رأس مالها أو تغيير هيكلها وأدارتها وتنظيمها. لافتاً إلى أن هذه الميزة موجودة في نظام الشركات السعودي الأساسي، لكن تمنع على وزير التجارة والصناعة أن ينظر إلى الإضافات التي وُضِعَتْ في السنوات العشر الأخيرة، فيسقطها ويلغوها ويعود بالثقة إلى الأصل الذي كان يحوي روحاً من اللزونة والتسهيل للقطاع التجاري بما يتعلق بالاندماج بين الشركات".

## ضرورة تطوير إطار قانوني يُنصَح الاندماج بين الشركات السعودية

يرى نائب رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض سعد المحجل أن "حالات الاندماج بين الشركات السعودية أقل من خجولة، والسبب أن ثقافة الدمج والنظرة البعيدة للأعمال غير متوفرَتين، فالعمل -وللأسف الشديد- مرتبط بشكل وثيق بالأفراد، فالأسسَة تقوى بقوة صاحبها وتضعف بضعفه، وتتلنى أعمالها غالباً مع وفاة المؤسس". ويعتبر أنه "على الغرف التجارية في المملكة العمل بقوة لترسيخ مفهوم وثقافة الاندماج، فمن شأن ذلك أن يمنع شركائنا الزخم وقوة الدفع والمزايا التنافسية، والقدرة على البقاء في سوق دولية متغيرة".

## قُدْرُ لا خيار

وبإثر المحلل فـ "الاندماج لم يعد خياراً استراتيجياً للبقاء فمصب، إنما، وبعد دخول للمملكة إلى منظمة التجارة العالمية أصبح هذا الخيار الحتمي بمثابة: "مكررة أخاك لا بطل"، فمنع أمام مواجهة مستحقة مع شركات هابرة للغارات تملك رؤوس أموال تفوق ميزانيات دول مجتمعة، وتجاوزت تقاليد الإدارة والتسويق إلى مستويات يصعب مجاراتها. فعلى مصعيد التجارة الدولية، هناك أقل من 500 شركة فقط تؤثر بنحو حاسم في النشاط الاقتصادي المحلي، منها 428 شركة موجودة في أميركا وأوروبا واليابان، ولا يوجد بينها سوى 10 شركات سعودية، على الرغم من أن المملكة تعتبر صاحبة أكبر اقتصاد في الشرق الأوسط، مما يحتم تسريع الخطى لإيجاد تنظيم قانوني يتيح الاندماج بين الشركات السعودية".



د. إبراهيم الفرحان

فهد الحمادي

سعيد الرحمن العبيد

سعد المعجل

القانونية اللازمة لذلك.

### تاكسي!

يعتبر مدير عام إدارة البحوث والدراسات الاقتصادية في مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية د. إبراهيم الفرحان أنه "حتى الآن الأثرية الأخيرة، فإن مصطلح الاندماج لم يكن متعارفاً عليه على نحو كبير في المملكة، إذ إن مفهوم الاستحواذ الشخصي على القروا ما زال سائداً في معظم الشركات؛ ولكن دخول المملكة إلى منطقة التجارة العالمية فرض على بعض القطاعات التفكير جدياً بتطوير نفسها ولا أصبحت خارج حلبة المنافسة... والدمج هو إحدى الوسائل المتاحة للتطور".

وحتى لا تبقى دراسات "الجنس" حول أهمية الاندماج بين الشركات حبراً على ورق، فإننا نعمل على طرح أفكار عملية، ككثرة اندماج شركات الليوموين (سيارات الأجرة) في المملكة، حيث جمعنا أصحاب هذه الشركات ووضعنا بين أيديهم دراسة وأقية وعملية حول الموضوع؛ كما كلفنا مكاتب استشارية متخصصة بأجراء مسح ميداني لبعض القطاعات للدراسة لعمليات دمج بين شركاتها. والهدف "حماية المؤسسات من المنافسة الشرسة التي نحن مقبلون عليها".

ويختتم الفرحان بالحديث عن حوافز الاندماج بين الشركات السعودية، وأهمها: "الخافض من دخول الشركات متعدد الجنسية وحدة المنافسة المتتالية عن ذلك، السياسات الاقتصادية الكلية للشجعة لقيام كيانات اقتصادية كبيرة، توجه بعض الشركات السعودية للتوسع الإقليمي والتكامل مع شركات في بلدان مجاورة، سهولة الحصول على تمويل لعمليات الدمج القوية، وانخفاض أسعار الأسهم. ومع أننا نطالب القطاع العام بمزيد من الحوافز الشجعة لعمليات الاندماج، إلا أن الكرة تبقى في ملعب القطاع الخاص".

### الدمج قسراً

عن تفسيره للتباين الكبير بين نصيب الدول المتقدمة من عمليات الاندماج عالمياً والبالغ في 91 للثة، مقابل 9 للثة فقط للدول الشامية، يقول الحمادي: "الدول للتقدمة شهدت انهيارات اقتصادية قوية، والشركات العائلية فيها مرّت بتجارب قاسية حتى وصلت إلى هذه المرحلة من الوضع من الرؤية حول أهمية الدمج".

وعن اللاشعة التنظيمية للدمج بين الشركات السعودية، والتي أعلنت هيئة سوق المال مؤخراً أنها أصبحت في مراحلها النهائية، يلفت الحمادي إلى أن "سوق الأسهم شهدت إدراج عند من الشركات المتخرة أصلاً، وارتفعت أسعار أسهم هذه الشركات خلال الفقاعة الأخيرة إلى مستويات مضخمة جداً. وبناء على هذه التجربة، فإن النظام الجديد سيساهم في إجبار بعض الشركات المتخرة، التي لا قيمة لها أو التي يسيطر على مجالس إدارتها الاندماج مع شركات أخرى لإعادة إحيائها، بدلاً من إلغائها بالكامل وتجرّح حقوق المساهمين".

يذكر أن وزارة التجارة والصناعة السعودية وافقت مؤخراً على تحويل مجموعة الجازم للتجارة والصناعة إلى 3 شركات مستقلة، تمهيداً لتحويل الشركة العائلية إلى قابضة، ومن ثم طرحها للاكتتاب العام بعد إنهاء الإجراءات

### الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية يزيد الاهتمام بالاندماج

ويلفت إلى أن "سايك" حققت نجاحاً في مجال شراء شركات بتروكيميائية عالية ودمجها تحت مظلتها، كشراء "دي أس أم" الهولندية، بهدف الوصول إلى الأسواق العالمية وتوسيع قاعدة الزبائن والحصول على تقنيات جديدة.

### الأبناء متفهمون

بحسب رئيس مجموعة مؤسسات الجازم فهد الحمادي فإن "أنظمة المملكة مسهلة لعمليات الدمج، لكن القرار النهائي في هذا الأمر يعود إلى رغبة الطرفين موضع الاندماج، كما يتطلب توفر الثقة والمصادقية وتقديم تنازلات مشتركة. فتغير اسم الشركة بعد الدمج، على سبيل المثال، عامل نفسي يلعب دوراً كبيراً في اتخاذ مثل هذا القرار لدى كثير من رجال الأعمال، فمجتمع الأعمال لدينا مجتمع أشري، وناشئ نسبياً في العالم التجاري، وما زال يحتاج إلى وقت للتأقلم مع مسألة الاندماج"، مشيراً إلى المقابل إلى أن "هناك شريحة لا بأس بها من رجال الأعمال السعوديين متفهمة لهذه الفكرة".

وعفا إذا كان هناك رغبة لدى مجموعة الجازم للانضمام مع شركات أخرى، يجيبه: "لا شيء جشئ حتى الآن، لكن إذا توفرت فرص تتناسب مع حجم المجموعة ونشاطاتها فكل جاذب حديث، ويستلزمه ما دمت موجوداً على رأس المجموعة فلا مانع لدي... والأبناء متفهمون".

ويرفض الحمادي اعتبار الاندماج إحدى سبل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، ويشتدّد على متطلبات الاندماج، أي أنها ليست شركات وهمية أو مضخمة أو لديها مجلس إدارة سييء، فإنا متأكد أن الاندماج سيكون نجاحاً بكل المقاييس.

## السعودية أكبر مُنتج للمياه المحلاة في العالم فخخصة "التحلية"

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تنتج المملكة العربية السعودية نحو 17,4 في المئة من الإنتاج العالمي من مياه البحر المحلاة، من خلال 30 محطة منتشرة على الساحلين الشرقي والغربي، بأصول تبلغ نحو 80 مليار ريال.

وبالتزامن مع دخول القطاع الخاص المحلي والعالمي كشريك استراتيجي في "التحلية"، من خلال 4 مشاريع مشتركة تتجاوز تكلفتها الإجمالية 30 مليار ريال، تشهد المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة في المملكة إعادة هيكلة شاملة بهدف تخصيصها وتحويلها إلى كيان تجاري، وهو ما تناوله محافظ "التحلية" فهد الشريف في هذا اللقاء.



فهد الشريف

قرراً استراتيجياً منذ سنوات عدة، بأن تُشرك القطاع الخاص في التنمية، ومن ضمنها إقامة مشاريع محطات الإنتاج المزدوجة (المياه والكهرباء)، حيث تمّ تحديد 4 مشاريع جديدة وهي: محطة "الشعبية 3"، لتغذية مكة المكرمة وجدة والمضارعة المقدسة والطائف والباحة، وتبلغ طاقتها الإنتاجية 880 ألف متر مكعب من المياه و900 ميغاواط من الكهرباء، وسننفذ هذا المشروع كونسورتيوم سعودي - ماليزي بكلفة تفوق 9,2 مليارات ريال، والمشروع الثاني هو

الإنتاج العالمي"، ويقول: إن المؤسسة تساهم أيضاً في توليد الطاقة الكهربائية عبر محطات مزدوجة الإنتاج، وهي توقّر ما يقارب 18 في المئة من الطاقة الكهربائية المنتجة في المملكة.

### مشاريع عملاقة

ويلفت الشريف إلى أن الدولة اتخذت

يقول فهد الشريف: إن المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة، بعد أكثر من 30 سنة على إنشائها، باتت تغطي أكثر من 50 في المئة من الطلب الكلي على المياه في المملكة، عبر إنتاج نحو 3 ملايين متر مكعب من المياه يومياً تغذي معظم مناطق المملكة. مشيراً إلى أن السعودية تعتبر أكبر دولة منتجة للمياه المحلاة في العالم، أي نحو 17,4 في المئة من

### يرسم التحلية الحيات

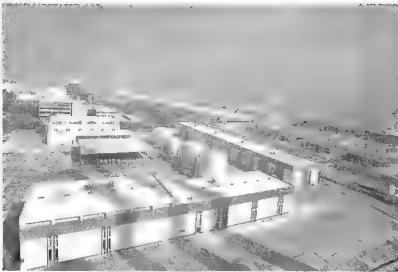
المشروع	الطاقة الإنتاجية مياه (ألف متر مكعب يومياً)	الطاقة الإنتاجية كهرباء (ميغاواط)	التكلفة (مليارات ريال)
الشعبية 3	880	900	9.2
الشقيق 2	212	900	4.7
رأس الزور	800	2500	11.3
الجبل 3	340	1100	5.2

"الشقيق 2"، لتغذية منطقة عسير وجازان بطاقة إنتاجية تبلغ 212 ألف متر مكعب و900 ميغاواط، وقد طرح للمستثمرين الأجانب والمحليين ويتوقع فض العروض خلال شهر يوليو الحالي. أما المشروع الثالث "رأس الزور" فيعتبر من الأكبر في العالم، وتبلغ تكلفته 11,3 مليار ريال، وبطاقة إنتاجية 800 ألف متر مكعب و2500 ميغاواط، وهو لتغذية منطقة ومدينة الرياض بشكل رئيسي، وقد تأهلت 13 جهة



محطة جدة لتحلية المياه





محطة الجبيل

التخصيص، فنأمل 4 استشاريين تم توقيع العقود معهم في شهر ديسمبر الماضي وليلة 8 أشهر، وتناولت هذه العقود النواحي الاستراتيجية والفنية والمالية والقانونية للمؤسسة.

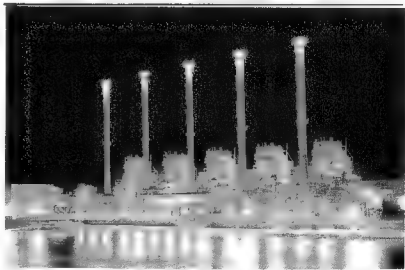
ويؤكد الشريف: نحن الآن في المرحلة الأخيرة، فقد وصلنا إلى مراحل متقدمة من ناحية تقديم الأصول والحطبات ووضع الخيارات الممكنة للتخصيص، فالقطاع ضخم وفيه الكثير من العناصر التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار، والخيارات لا زالت في طور الدراسة وليس هناك من خيار واحد حتى الآن. وتوقع أن تصل المؤسسة مع نهاية العام 2006 إلى خطة استراتيجية واضحة وبرنامج زمني محدد لتخصيصها، فنحن ساهرون في خطوات ثابتة ومتسارعة، والمؤسسة تعتبر نموذجاً متميزاً يُحتذى به، والعالم كله ينظر إلينا، فنحن أكبر مؤسسة لديها محطات توليد (30 محطة)، وأكبر مؤسسة تملك أصولاً في توليد المياه للمالحة (يحدود 80 مليار ريال) على مستوى العالم.

ورداً على سؤال حول إمكانية التحول إلى شركة قابضة، يعتبر الشريف أن هذا الخيار وارد، لكنني أتحفظ على تحديد خيار معين منذ الآن، باعتبار أن "التوليد" قطاع استثماري وإنتاجي وصناعي وليس خدمياً فقط، والمؤسسة عمرها أكثر من 30 عاماً، وميزانيتها السنوية تراوح بين 3 و4 مليارات ريال، ولديها عمالة كبيرة تفوق 10500 موظف بينهم 75 في المئة سعوديين، وبالتالي، يجب أخذ كافة هذه النواحي الاجتماعية والاقتصادية والهيكليّة في الاعتبار لدى اعتماد خيار معين. ■

بالعمالة وبخطوط نقل المياه ومعهد الأبحاث والتطوير والرافق ومراكز التدريب، وطرحنا مناقصة عالية للمكاتب الاستشارية المتخصصة للاسترشاد بإرائها في مجال

## 4 فرص استثمارية للقطاع الخاص بكلفة 30 مليار ريال

مضاعفة الطاقة الإنتاجية  
إلى 6 ملايين متر مكعب مياه يومياً  
وأضافة 6500 ميغاواط كهرباء



... ومحطة الخبر

عالية ومحلية لتطوير المشروع، ويتوقع طرحة للاستثمار قبل نهاية العام الحالي. والمشروع الرابع هو مشروع "الجبيل 3"، لتغذية المنطقة الشرقية بطاقة إنتاجية 340 ألف متر مكعب و1000 ميغاواط، وقد أُجّل تنفيذه حالياً بعد الاتفاق مع المطور الرئيسي شركة مرافق على زيادة الطاقة الإنتاجية بمقدار 500 ألف متر مكعب من المياه. ويشير الشريف إلى أن "المجلس الاقتصادي الأعلى يدور أيضاً تطبيق النموذج نفسه من الشراكة مع القطاع الخاص لتوسعة محطة يُنبع القائمة".

ويوضح الشريف أن الطاقة الإنتاجية ستضاعف من جراء هذه المشاريع، لتصل إلى نحو 6 ملايين متر مكعب من المياه يومياً، كما ستضيف نحو 6500 ميغاواط من الكهرباء، لتصل نسبة مساهمة محطات "التوليد" في إنتاج الكهرباء إلى ما يزيد على 20 في المئة من إجمالي الطاقة الكهربائية المنتجة في المملكة.

## تغير المعطيات

حول عملية تخصيص المؤسسة العامة لتوليد المياه لتصبح كياناً تجارياً مستقلاً، والراحل التي قطعته، يشرح الشريف: "كلنا شركة مأكيزي العالية قبل 3 سنوات لوضع خيارات عدة للتحول إلى العمل بالاشتراك مع القطاع الخاص، وقد أطلع المجلس الاقتصادي الأعلى عليها وأعاد النظر فيها لأن المعطيات التي كانت متوفرة في ذلك الوقت قد تغيرت، وبالتالي تطلب الأمر مزيداً من الدراسة. في ضوء ذلك، تبنت المؤسسة برنامجاً أوسع وأشمل لعملية التخصيص، وأضافت معطيات جديدة في ما يتعلق



سليمان الساري

المشاريع الألبانية في المملكة في نطاق الخدمات والصناعة للتوسطة والصغيرة في الجالات الطبية والهندسية بشكل رئيسي، لكن هناك إمكانات تعاون سعودي - ألماني أكبر بكثير من القائم حالياً، خصوصاً في قطاع البتروكيماويات.

أما أرقام التبادل التجاري، فهي لصالح ألمانيا بمعدل خمسة إلى واحد، والملاحظ أنه على مدى السنوات السبع الماضية كانت الصادرات الألمانية للمملكة تنمو بمعدل 10 في المئة سنوياً، ويعزو الساري هذا الخل الكبير في الميزان التجاري إلى أنهم "لا يشترطون بالتورل من المملكة بحجة أن المصافي لديهم مصممة للتعامل مع البترول الخفيف، وبالتالي فهم يشترطون من ليبيا.

يُذكر أن الصادرات الألمانية إلى السعودية بلغت أكثر من 4 مليارات يورو للعام 2005، بزيادة 33 في المئة عن العام 2004، في حين ارتفعت الواردات الألمانية من السعودية بنسبة 29 في المئة لتصل إلى 1,368 مليار يورو للفترة عينها.

### تحول وتفاوت

بالنظر إلى الرؤية المستقبلية لـ "ساجكو"، يعتبر مديرها العام أن "وجود الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية خلق نوعاً من الازدواجية في بعض الأنشطة، وبالتالي نحن نتجه الآن للتحول إلى شركة ربحية تقوم بأنشطة من شأنها أن تحقق دخلاً.

ولفت إلى أن الأنظمة التي ترعى شؤون الاستثمار في المملكة أكثر تحجراً من مثيلاتها في دولة الإمارات العربية المتحدة، فهنا يمكن أن يكون الاستثمار 100 في المئة أجنبياً ويحصل على الحقوق نفسها كما المستثمر السعودي، من أراضي وتشاورات وإعفاءات ضريبية وجمركية وغيرها. ■

## الشركة السعودية الألمانية للتنمية والاستثمار ساجكو: التحول إلى "ربحية"

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تعمل الشركة السعودية الألمانية للتنمية والاستثمار المحدودة "ساجكو" على تعزيز المشاريع المشتركة بين البلدين، من خلال تقديم المساعدات المالية والتسويقية والفنية والإدارية للمستثمرين، ومعد نشأتها في العام 1981 أنتجت "ساجكو" 38 شركة سعودية - ألمانية متنوعة برأس مال إجمالي يفوق 2,9 مليار ريال سعودي.

ويشير المدير العام للشركة المهندس سليمان الساري إلى أن وجود الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية خلق نوعاً من الازدواجية في بعض أنشطة الشركة، وبالتالي نحن نتجه الآن للتحول إلى شركة ربحية.

التجاري وإعداد عقد التأسيس والمستثمرين القانونية الأخرى، كما تُعرف للمستثمرين بالفرص المناسبة للاستثمار المشترك والمؤسسات الإراضية الملائمة، كذلك، وفي حالات خاصة، يمكن أن تساهم "ساجكو" في رأس مال المشروع المشترك بنسبة رمزية ولادة محدودة.

### لا يشترطون البترول

"ساجمت "ساجكو"، على مدى السنوات الماضية، في إقامة 38 شركة سعودية - ألمانية مختلفة برأس مال إجمالي يفوق 2,9 مليار ريال سعودي، تركّز نشاطها في الهندسة الميكانيكية، الإنشاءات المدنية، الكهرباء والصيانة الصناعية، كما تم إعداد أكثر من 150 دراسة بين تسويقية وجدوى اقتصادية وقطاعية وفرص استثمارية.

أما عن أبرز المشاريع المشتركة، فيفصح الساري عن: "هناك مصنع كرايزلر الجاهلي لتجميع السيارات في جدة، ومشروع إنتاج المصعد الطبي مع شركة هابن، وآخر للمحاصيل الطبية، إضافة إلى مشاريع في مجالات العقارات ومواد البناء والهندسة". وحول الفرص المتاحة للشركات الألمانية للاستثمار في المملكة وحجم التبادل التجاري بين البلدين، يقول الساري: "تاريخياً، تركّزت

بلغت سليمان الساري إلى أن "ساجكو" هي "شركة مشتركة سعودية - ألمانية، أنشئت العام 1981 بالشراكة بين الشركة الألمانية للتنمية (DEG)، وهي بنك ألماني ألماني كان تابعاً لوزارة الاقتصاد، و ما بعد أصبح تابعاً لجموعة بنك الإنشاء والإعمار الألماني المكون من بنك عدة ضخمة (KFW)، وهي تتولى تنفيذ كافة برامج الحكومة الفيدرالية القومية سواء الداخلية أو الخارجية، أما عن الجانب السعودي، فالشريك هو الحكومة السعودية ممثلة بوزارة المالية عبر صندوق الاستثمارات العامة.

### الشرك المناسب

يوضح مدير عام "ساجكو" أن هدف الشركة تنمية الاستثمارات الألمانية في المملكة، وذلك بتشجيع قيام الشركات المشتركة في القطاعات الصناعية والزراعية والخدمات، من خلال تقديم عدد من الخدمات منها مساعدة أصحاب المشاريع في البحث والتعريف على شريك مناسب من الجانب الآخر، تنظيم الندوات والمعارض التجارية، والمساعدة في الحصول على القروض للمشاريع المشتركة. وتقدم "ساجكو" المشورة والاستشارة اللازمين من التواحي المالية والتسويقية والفنية والإدارية للمستثمرين، إضافة إلى القيام بإعداد الدراسات اللازمة لتنظيم المالي للمشاريع الاستثمارية الجديدة والقائمة، ودراسات الجدوى الاقتصادية بمختلف الجالات، كما تقدم الاستشارات والتصاص وخدمات المتابعة الضرورية لكل ما يتعلق بإجراءات تأسيس الاستثمارات للشركة، كإصدار التراخيص الضرورية والسجل

### ساجكو

أنتجت 38 شركة سعودية - ألمانية برأس مال 2,9 مليار ريال

Acer recommends Windows® XP Professional.

# Acer TravelMate 3010

The New Image  
of Ultra-Mobility



Centrino®  
Duo

The spirit of the TravelMate 3010 lies in its ability to go beyond the boundaries of traditional mobility. Stylishly compact and weighing just 1.5kgs, the TravelMate 3010 offers desktop power and empowered versatility thanks to the latest Intel® Centrino® Duo Mobile Technology, a stunning widescreen display built-in 1.3 Megapixel video camera and up to 5.5 hours\* of wireless productivity\* to maximize mobile efficiency and drive your business into the future.

- Intel® Centrino® Duo Mobile Technology
- Intel® Core™ Duo Processor
- Mobile Intel® 945GM Express Chipset
- Intel® PRO/Wireless 3945 Network Connection
- Genuine Windows® XP Professional
- 12.1" WGA 200-nit high-brightness TFT LCD, 1280 x 800 pixel resolution, 16:10 viewing ratio
- Acer Orbicam 1.3 megapixel CMOS camera with Acer VisionOn & Acer Optimalogic technology
- 802.11bg WLAN, Gigabit LAN, 56k Modem, Bluetooth® 2.0 + EDR (Enhanced Data Rate)
- 4 USB 2.0, Fire, Firewire, EasyDock, 5-in-1 Card Reader
- \*\* Year Carry In International Travelers Warranty - ITW



*Empowering Technology*

One touch of the Empowering Key and you'll maximize all the benefits of your Acer notebook. Easily take control of security, performance, settings and communication.

**acer**

[www.acer.ae](http://www.acer.ae) - For assistance, support and information.

For UAE: 800-2977 For KSA: 800-174-0066 All other Regions: +971-4-581 3111



سلمان المالكة

فالشركات التي تقوم بذلك الآن أقدم منا وبنت نفسها بشكل كافٍ، مرجحاً أن تبدأ "ركاء" بالتفكير جدياً في التحول إلى مساهمة عامة بعد 5 سنوات من الآن.

### قُبَّ المعادلة

عن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، يعتبر المالكة أن "النظر إلى الأمر على المدى القريب يسبب انزعاجاً، أما إذا تطلعتنا بعيداً فسنكون من المستفيدين، فدخل شركات عالمية متخصصة سيقود الشركات العالمية السعودية متوسطة الحجم، سواء عبر عقد تصالعات معها أو من خلال منافستها والاكتماب منها، مضيفاً: "نعم، سيأخذون حصة كبيرة من السوق في البداية، لكننا في المقابل سنتعرف على مكان قوتهم وعوامل نجاحهم، وبالتالي سنتبع خطاهم ومنهجهم في تحقيق النجاح، ومن الطبيعي أن بعض الشركات قد تغلق أبوابها وبعضها الآخر قد تندمج في ما بينها أو تغير أسلوب عملها، ف 30 إلى 40 في المئة فقط من الشركات العاملة في المملكة حالياً تعمل باحترافية، 60 و 70 في المئة تعمل باحتياجات، وهذه المعادلة ستقلب مستقبلاً.

ويشتم المالكة بالإشارة إلى أن "المملكة تخزن فرصاً خيالية، لكنها تتطلب التركيز واختيار المشاريع المناسبة وفق رؤية بعيدة المدى للاحتياجات المستقبلية، فالنزاد السكاني كبير والسيولة متوفرة والانفتاح مطرد والجيالات واسعة، وما نأمله أن تسهل الدولة إجراءات الاستثمار المحلي والأجنبي بشكل أكبر". ■

## "ركاء القابضة":

## التخصص ضمن التنويع

الرياض - الاقتصاد والأعمال

من خلال 4 شركات متخصصة، تعمل شركة ركاء القابضة في مجالات الطاقة والمياه والمعدات الطبية والعقار، فاطلب على توليد الطاقة والمياه في المملكة العربية السعودية خيالي... والعقار سيعود ليلعب دوره الريادي... وقطاع المعدات الطبية يشهد نمواً كبيراً...، بحسب سلمان المالكة، المدير التنفيذي للشركة.

وتركز في بناء أرباح مكتفية، "حيث سيزيد الطلب على المكاتب مع دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، كما تعمل على التواجد في أكثر من بلد عربي من خلال مشاريع عقارية سيؤمن عنها قريباً". وبينما يبلغ معدل المبيعات السنوية العقارية لدى الشركة نحو 50 مليون ريال على مدى السنوات القليلة الماضية، "فإننا نتوقع أن تصل إلى 80 مليوناً هذا العام".

### آليات التمويل

حول تمويل المشاريع القائمة والنشاطات المستقبلية، يلغ المالكة إلى أنه ذاتي، "فبعد أن وضع أصحاب الشركة رأس المال في البداية، ولدت النجاحات التي حققناها على مدى العقود الماضية أرباحاً كبيرة، جزء منها تم توزيعه والجزء الآخر أعيد استثماره لتوسيع الأعمال وتوزيع النشاط وخلق شركات جديدة".

"وبينما كانت الأرباح التشغيلية لدى الشركة منخفضة هذا العام" بحسب المالكة، "إلا أن المشاريع العقارية التي قمنا بها وارتفاع قيمة أصولها وزيادة أرباحها حقلت تولدنا في أرباح الشركة".

هل هناك من نية لطرح الشركة للاكتتاب العام؟ يجيب المالكة: "حالياً، ليس هناك من نية لطرح أسهم الشركة في السوق المالية،

بدأنا العمل في التجهيزات العسكرية والأمنية منذ نحو 20 عاماً، بعدها توعدنا نشاطنا لكن ضمن إطار مركز ومتخصص، فحصلنا على وكالات لببيع المعدات الطبية واستيراد الأدوية، إضافة إلى الاستثمار في التطوير العقاري والطاقة والمياه، فأصبح لدينا 4 شركات متخصصة، لكل شركة إدارتها المنفصلة وحساباتها الخاصة، أما القرار الأخير حول الاستثمار فيعود إلى أصحاب الشركة (والد فهد وعه موسى)، "ولك استناداً إلى تراسبات الجدوى المستفيدة بالطبع".

### آفاق النمو

عن الرؤية المستقبلية للشركة، يشير المالكة إلى أن التوجه هو لفتح وتوسيع مجال تجارة التجزئة، خصوصاً في قطاع المولدات الكهربائية، "نحن وكيل شركة غذاء اللبنانية للمولدات، ونعمل الآن على إنشاء مجمع متكامل لهذه الشركة في السعودية، يضم مصنعاً وصالة عرض وورشة صيانة، فاطلب على توليد الطاقة وتحلية المياه خيالي في المملكة، إلى ذلك، نفاوض شركات عالمية، لدينا شراكات معها (Joint Venture)، للاستثمار في الصناعات المتعلقة بالطاقة والمياه في السعودية، ونتوقع أن تقطع حوطاً كبيراً في هذا المجال على مدى السنوات الخمس المقبلة".

بالنسبة للمقطع الطبي، "سنركز في المرحلة المقبلة على المعدات الطبية أكثر من الأدوية، فالأولى تنمو بشكل سريع نظراً للتطور التقني الذي تشهده، أما في القطاع العقاري، فيتوقع المالكة أن "يعود العقار ليلعب دوره الريادي بعد فترة من التثني في المملكة، موضحاً بأن حجم المشاريع العقارية الحالية للشركة يتجاوز 200 مليون ريال،



## بعد أن انتهيت من القهوة... لمحت قيصر في عجلة

العين ترى ولاذن تسمع ما لا يتوقع في مكان يأخذني خلود الرمان لجبريل أنت تعيش في الأساطير السكبيرة،  
 صمى مساحات بروج الحكايات الأسطورية، وحيث المنازل والأبراج تعبد أدمج الأمس إلى ذرئك لأنك ستحقق  
 في قفا يستوعب خيالنا إليك وأفعاً يستحق الخيال

الأساطير السكبيرة.. واقع يستحق الخيال

## مجموعة الطويرقي؛

## 3 مصانع جديدة

## والاستعداد للاكتتاب العام

الأنابيب غير الملحومة التي تُستعمل في نقل الغاز الطبيعي والبتروزل، وهو مصنع عملاق الأول من نوعه في المنطقة أيضاً، وهناك مصنع ثالث عملاق بكلفة تصل إلى 7 مليارات ريال<sup>1</sup>، ولقد تحفظ الغنّاس عن الدخول في تفاصيله.

## تقلّب الأسعار

حول تقلّب أسعار الحديد، يقول المدير الإقليمي: "نحن نماشى الأسعار العالمية، ومع ذلك ما زالت أسعار الحديد في المملكة أقل من الخارج، لأن هناك مقومات كثيرة توفرها المملكة ليست متواجدة في غيرها من الدول"، في إشارة إلى تسويق المواد الخام والمطابق بأسعار منافسة نسبياً.

وعن نسبة "السعودية" في المجموعة، يؤكد الغنّاس أنها تتجاوز 50 في المئة، "والإدارة حريصة جداً على تنمية هذه النسبة، ولدينا مركز متكامل للتدريب الإداري والفني، فنحن لا نقوم بذلك للتباهي بأننا ناعتمد على السعوديين، بل نحن نؤمن بتنمية الثقافة الصناعية لدى المواطنين، ونصرّ على عدم تسمية العملية بمصطلح "نسبة السعودية"، بل هي حاجة عمل وظيفية لـ "السعودية".

## الاكتتاب العام

يؤمن الغنّاس عن رضاه الدعم الذي تلقاه الصناعة السعودية من قبل السلطات الحكومية، من دون أن يخفي عدم وجود فترات يجب العمل على تلّافها، "فهناك حوافز كبيرة تقدّم على ما يوجد مثل لها في أي مكان من العالم، كتسهيل الحصول على الترخيص لإنشاء المصنع، والإعفاءات الجمركية على المواد الخام والمعدات وقطع الغيار، لكن الأمر لا يخلو من بعض البيروقراطية الإدارية وإن كانت بمستوى أقل من قطاعات أخرى".

وبالنسبة إلى تحول مجموعة الطويرقي إلى شركة عامة، يقول الغنّاس، "تحولنا إلى شركة عامة منذ بداية العام من خلال إرخال بعض المستثمرين عن طريق الاكتساب الخاص (Private Placement)، وذلك كخطوة أولى في طريق الطرح للاكتتاب العام، وقدمنا أوراقنا للدخول إلى السوق المالية وطلبنا قيد الدراسة لدى الجهات الرسمية، وفور حصولنا على الموافقة سوف ندخل السوق". وأضاف تقويم السهم عند الطرح بقوله: "نحن نقيّم قائمة، وسيكون هناك علامة إصدار تقديركم الجهات الرسمية بناء على معطيات حجم الإنتاج والإمكان أن وغيرهما، لكننا سنحاول قدر الإمكان أن يكون سعر السهم عند الطرح مقبولا<sup>2</sup>".



سامي الغنّاس

الريالات، بموازاة دخولها السوق المالية بعد أن تحولت إلى شركة مساهمة خاصة منذ بداية العام، كخطوة أولى في طريق الطرح للاكتتاب العام.

مشروع جسر الجمرات في بني، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، المستشفى السعودي الألماني في اليمن ومشروع لوزارة الدفاع السعودية، وغيرها العديد.

## توسّع ونمو

مجموعة الطويرقي التي دخلت قائمة أكبر 100 شركة سعودية في العام 2000 واحتلت المرتبة 86، ارتقت في ترتيب العام 2005 إلى المرتبة 23، "كما أننا احتلنا المرتبة الثانية من حيث نسبة النمو بين هذه الشركات".

وعن الخطط التوسّعية للمجموعة، يصرح الغنّاس: "إضافة إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للمصانع القائمة، حيث نعمل على زيادة طاقة مصنع الاتفاق إلى مليوني طن سنوياً، والمصنع الوطني للحديد والصلب من 800 ألف طن إلى مليون ونصف، ومصنع الحديد السفنجي إلى مليوني طن أيضاً، فإننا في طور إنشاء مُجمّع صناعي متكامل يحتوي على 3 مصانع جديدة، هي: المصنع العربي للقمّان والسكك الحديدية وهو الأول من نوعه في الخليج، ومصنع شارب لإنتاج

الرياض - روجية رومانوس

نماشى مع الفورة العمرانية التي تعيشها المملكة العربية السعودية، وتلبية لاحتياجات السوق المتزايدة، نعمل مجموعة الطويرقي من خلال 7 مصانع منتشرة بين المملكة ولندن وباكستان والشارقة والبحرين على تغطية نحو 40 في المئة من السوق المحلية.

ويكشف المدير الإقليمي للمنطقة الوسطى سامي الغنّاس عن توجه المجموعة لبناء 3 مصانع جديدة تقدر تكاليفها الإجمالية بمليارات الريالات، بموازاة دخولها السوق المالية بعد أن تحولت إلى شركة مساهمة خاصة منذ بداية العام، كخطوة أولى في طريق الطرح للاكتتاب العام.

يشير سامي الغنّاس إلى أنّ "مجموعة الطويرقي بدأت نشاطها منذ أكثر من 30 عاماً في مجال تصنيع الحديد في مصنع الاتفاق للصناعات الحديدية بطاقة إنتاجية لا تتعدى 64 ألف طن سنوياً، إلى أن وصلنا حالياً إلى طاقة إنتاجية تبلغ 1,5 مليون طن، ومع الوقت أصبح لدينا 7 مصانع في كل من: السعودية، لندن، باكستان، الشارقة والبحرين، ونغطي حالياً نحو 40 في المئة من احتياجات السوق السعودية للحديد، ويبلغت إلى أن نشاط الشركة لا يقتصر على الحديد والصلب، "لقد عاودنا منذ 8 سنوات دخول مجال المنتجات الكهربائية، الذي عملنا فيه في بداياتنا، وذلك من خلال الشركة العالمية للمنتجات الكهربائية "تبيكو"، وأسستنا مصنعاً متكاملاً في الدمام بتقنيات عالية جداً، لكن نشاطنا الأساسي يبيى في تصنيع الحديد بجميع مراحله، حيث أصبحنا مجموعة متكاملة في هذا المجال". وتشمل قائمة المشاريع التي تؤتيها "الطويرقي" بالحديد: توسعة الحرم المكي الشريف، توسعة الحرم النبوي الشريف في المدينة المنورة، برج الملك عبد العزيز في مكة،



منظمة أصحاب العمل التونسية



الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية

موقع ويب : <http://www.utica.org.tn> ، البريد الإلكتروني : [utica@utica.org.tn](mailto:utica@utica.org.tn)

103، شارع الحرية، 1002 تونس - البلقيدير - الهاتف 780 366 - التلكس 18 982 ت ن - الفاكس 782 143



نبل عيتاني

## "ايدال" عرضت حوافز الاستثمار والمشاريع المستفيدة عيتاني: لبنان بلد مثالي لتطوير الأعمال

بيروت - الاقتصاد والأعمال

دعت المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان "ايدال" المستثمرين العرب والأجانب إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية في لبنان. وجاءت الدعوة خلال حفل عقد مؤخراً في مقر المؤسسة في بيروت استهل بجولة إعلامية على أبرز المشاريع التي استفادت من برنامجي حوافز المؤسسة "عقد سلة الحوافز" والمشاريع الاستثمارية.

ويرى رئيس مجلس إدارة ومدير عام "ايدال" نبيل عيتاني أن المشاريع استفادت من خدمات المؤسسة

خلال الفترة الماضية، والمشاريع المرتقبة في لبنان تشكّل جميعاً إنجازات تدلّ على مثانة ومناعة الاقتصاد اللبناني وتعكس ثقة رجال الأعمال بالناخ الاستثماري في لبنان.

تكنولوجيا المعلومات، الاتصالات والإعلام. أما بالنسبة إلى حجم الاستثمار، فقد استحوذت السياحة وحدها على 96 في المئة من مجموع الاستثمارات التي استفادت من خدمات "ايدال". وتركزت هذه المشاريع بشكل خاص في بيروت (39 في المئة) وجبل لبنان (33 في المئة) والبقاع (22 في المئة) والشمال (6 في المئة).

وساهمت برامج حوافز المؤسسة في دعم عدد كبير من المشاريع في قطاعات السياحة من أبرزها:

- فندق "غراند حياة بيروت" بكلفة 130 مليون دولار، وهو عبارة عن فندق من فئة الخمس نجوم مؤلف من 25 طابقاً ومن المتوقع أنجاهه العام 2009.

- فندق "فورسيمنز - بيروت" يشرف على المارينا الغربية لبيروت، تم تطويره من قبل مجموعة الملكية القابضة للاستثمار الفندقية في وسط مدينة بيروت التجارية.

- مشروع "باب السرايا" وهو فندق ومركز تجاري فخم تبلغ تكلفته 90 مليون دولار ومن المتوقع افتتاحه العام 2007.

- فندق هيلتون بيروت بتكلفة 60 مليون دولار.

- "جنتور غراند أونيل" و"جنتور لاند" اللتان بلغت قيمة استثمارتهما نحو 150 مليون دولار.

- مشروع "لاند مارك" وهو عبارة عن مجمع سكني، تجاري وسياحي بقيمة 270 مليون دولار ويغريها من المشاريع للملاحة. وعلى صعيد آخر، ساعدت "ايدال" على تأسيس شركة بنتا للصناعات الصيدلانية والطبية في منطقة ضبية. ■

العام 2002 إلى 142 مليوناً العام 2004.

ومن جهة أخرى، بلغت عيتاني إلى أن القطاع التكنولوجي هو قطاع مستهدف بالنسبة إلى ستراتيجية "ايدال" نظراً لدوره في إنعاش القطاعات الإنتاجية الأخرى لاسيما بعد أن بات لبنان متقدماً جداً في مجال صناعة البرامج.

واستعرض عيتاني المجالات والفرص المتاحة في هذا القطاع كمراكز الاتصال Cell Centers ومراكز تقاطع الإنترنت وشبكات التجارة الإلكترونية ومراكز مشتركة لوسائل الإعلام والتعليم والخدمات الصحية عن بعد عبر وسائل الاتصال وغيرها.

ويؤكد عيتاني أن "ايدال" ومن خلال قانون تشجيع الاستثمارات 360 نجحت في مساندة العديد من المشاريع الاستثمارية. فمنذ تطبيقها لهذا القانون تخطت قيمة المشاريع التي استفادت من خدمات المؤسسة 785 مليون دولار، وقررت نحو 3 آلاف فرصة عمل.

ويشدد عيتاني على استعداد "ايدال" الكامل والدائم لدعم كافة أنواع المشاريع. فهي تولي رجال الأعمال والمستثمرين الذين يسعون إلى إقامة مشاريع جديدة أو حتى التوسع في مشاريع قائمة الاهتمام المطلق من أجل تسهيل أعمالهم وتلبية متطلباتهم وتوفير كل المعلومات التي يسعون إليها.

وتدوّعت هذه المشاريع على القطاعات الإنتاجية بحسب عددها كالتالي: 50 في المئة في السياحة، 16 في المئة في الصناعة، 16 في المئة في التكنولوجيا، 11 في المئة في الصناعات الغذائية و22,5 في المئة في

يشير نبيل عيتاني إلى أن لبنان يوفّر مناخاً استثمارياً متميزاً وحرصاً تنافسية كبيرة، حيث يتميز بسهولة تداول وصرف العملات وحرية تحويلها وانعدام القيود على حركة رؤوس الأموال، إضافة إلى قانون السرية المصرفية، ما يجعله بلداً مثالياً لتطوير الأعمال وتنميتها.

ويعتبر عيتاني أن المرحلة الراهنة تكتسب أهمية قصوى نظراً لما تشهده المنطقة من وفرة في الكلفة التقنية نتيجة ارتفاع في أسعار النفط وبنسبة كبيرة في القطاع العقاري، مؤكداً على ضرورة الاستفادة من هذه الفرصة المتاحة من خلال تكاثف الجهود بهدف استقطاب الاستثمارات العربية إلى القطاعات الحيوية كالسياحة والصناعة والزراعة وقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

ويوضح عيتاني أن هذه القطاعات تخرّج فرص استثمارية هائلة. فالقطاع السياحي شهد في الفترة الأخيرة تطوراً كبيراً، وهو لا يزال يبرز الفرص الاستثمارية المتعددة خصوصاً في سياحة المؤتمرات والسياحة الصحية والبيئية وغيرها. كما يشهد القطاع الصناعي تقدماً ملموساً بوفّر مجالات وأبعاد لتوظيف رؤوس الأموال لاسيما بالنسبة إلى القطاعات التي تسجل معدلات تصدير عالية ومنها الصناعات الغذائية وصناعة الجسوسات والمعدات والآلات والمواد الكيميائية ومصنوعات الإسمنت والطباعة. ويضيف أن الاستثمار الصناعي شهد بدوره فورة مهمة خلال السنوات الأخيرة ويدلّ ذلك على حجم الآلات والمعدات الصناعية المستوردة الذي ارتفع من 104 ملايين دولار



الها منافسة  
في بحر البصر  
شراكة  
في نظرنا



Investment Banking • Wealth Management • Asset Management

منذ عام ١٨٥٦، ونحن نضرب نصب أعيننا توفير رؤى جديدة لزيائنا  
وكان لا بد لنا من فهم الماضي، واستيعابه من أجل المستقبل. إننا نبحث  
دوماً عن فرص وتحديات تتفرد بروئيتنا. نحن نجتمع بين شركاء جدد،  
من أجل تحقيق نتائج أفضل لزيائنا. أما ملموحنا الأكبر، فإنه يكمن في  
تحقيق أهدافنا.

[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)

CREDIT SUISSE



رؤى جديدة للخدمة المصرفية.

Credit Suisse Dubai Branch is duly licensed and regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA). Related financial products or services are only available to wholesale customers with liquid assets of over USD 1 million and who have sufficient financial experience and understanding to participate in financial markets in a wholesale jurisdiction.

# الذكرى السنوية الثالثة لتنصيب الشيخ سعود بن صقر القاسمي رأس الخيمة: الرؤية المتكاملة والتنمية الشاملة



في الذكرى السنوية الثالثة لتولي الشيخ سعود بن صقر القاسمي منصب ولي العهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة، في 14 يونيو 2003، يقف الزور على قمة سلسلة الجبال الحجر الشاهقة المشرفة على الإمارة، يراقب مشدوهاً الخطوات الجبّارة التي خطتها الإمارة في غضون هذه السنوات الثلاث، والنهضة العمرانية التي تشهدها بموازاة نهضتها الصناعية، والتان وضعتا رأس الخيمة على خريطة أهم المناطق الصناعية في المنطقة، وهي نهضة حوّلت الإمارة إلى إحدى أسرع مناطق العالم نمواً، وكل هذا ما كان ليكون لولا الرؤية الحكيمة والثاقبة لنائب الحاكم ولي العهد الشيخ سعود.

## الرؤية المستقبلية

رؤية ولي العهد للمستقبلية هذه لم تأت من فراغ، ولا هي وليدة الصدفة أو حسن الحظ، بل هي ثمرة خبرة واسعة صقلها معترك الحياة، وهي قبل ذلك ثمرة دراسة متخصصة في الاقتصاد. فكان الشيخ سعود وعى منذ يقامعه أن الاقتصاد هو مفتاح النجاح السياسي والإمناشي، وأن مكانة الأمم في المستقبل لن يحددها اتساعها الجغرافي ولا مداهها السياسي، بل إن مكانة الدول ستحددها منعتها الاقتصادية، ومن هنا كان قراره بالالتحاق بجامعة ميشيغن، إحدى أهم جامعات الولايات المتحدة الأمريكية، ليتخذ منها حاملاً بيده البسرى شهادة البكالوريوس في الاقتصاد، وفي اليميني مفتاح نجاح وإنجاز أي مشروع أو مركز أو إدارة يتولى قيادتها.

وإذا كان نابليون يصف القائد بأنه "باتع الاست" ويقتد سبب هذا الوصف بأن أحدنا لا يستطيع أن يقود أفراداً من دون أن يبلور مستقبلهم أمام أعينهم، فالشيخ سعود بل يعر شعبه هذا الأمل، بل ويهبل لشعبه من دون مقابل، لا بل هو ابتدع جملة آمال فتتها لشعبه على طبق من... سبراميك، فالتقط للنقط التظير الذي حققه مصنع سبراميك رأس الخيمة قتم لسبيل عائلة القواسم

الصناعة والزراعة والتجارة هو اقتصاد واسع الناهيك، ومحكوم بالنمو والتوسع والأزدهار.

هذا الاستثمار رفغ لواءه الشيخ سعود في إمارته حتى قبل أن يؤول إليه منصبا ولاية العهد ونباية الحاكم، فالاستثمار عند الشيخ الاقتصادي هو أول وأساساً استثمار في الإنسان، ومن هنا قوله: "لا بد من الاعتناء بالنخب للتميزة لأنهم من يستطيعون خلق الثروة وهم صناع الثروة". وقوله أيضاً، "في كل الدوائر الرسمية، محلية كانت أو اتحادية، سوف تتابع المتفوقين من المواطنين والوطنات في تخصصاتهم ومسبرتهم العلمية والعملية ونؤمن لهم برامج التدريب أو الإيقاد إلى الجامعات للتميزة... لأنه يجب علينا أن نتذكرو دائماً أننا في منافسة مع العالم".

## مزايافاضلية

تنفرد رأس الخيمة على الصعيد الاقتصادي، عن سائر الإمارات للكونة للدولة الاقتصادية، بمزايافاضلية وسمات

شهادة نجاح أخرى مبهورة هذه المرة بختم عالي ومصادق عليها من أبناء الإمارة الذين رأوا مصنوعاتهم المحلية تفزو أهم الأسواق في العالم، ذلك أن النقطه التي زرعاها الشيخ سعود في مصنع سبراميك رأس الخيمة كبرت ونمت وتوالدت مصانع وفعروماً وإمبراطورية لا تعرف إلا التوسع والأزدهار، ومذ ذاك أضحي اسم الشيخ سعود رديفاً لأسماء النجاح والإنجاز، وأصبح أبناء إمارته ينظرون إليه بالإجماع على أنه القائد المميز في مسيرة الألفية الثالثة نحو... النجاح.

## مفتاح النجاح

خزيع الاقتصاد من الجامعة الأميركية درس وتعلم واختبر ولس لس اليد، كيف أن للنجاح الاقتصادي مفتاحاً واحداً هو "الاستثمار"، فالاقتصاد الربوي اقتصاد مبني على كتمان رملية، ومعرّض للنهب أراج الرياح عند أول عاصفة، وبالتالي فهو محكوم بالإعدام مهما طال أمد حياته، في حين أن الاقتصاد البنني على صخور

البالغة مساحتها 5 ملايين متر مربع، وتم أيضاً استثمار مليون متر مربع من أصل 28 مليوناً من الأرض الإضافية التي طرحت للمستثمرين الجدد في مدينة الغيل الصناعية في غضون ثلاثة أشهر فقط، وقد خلقت الاستثمارات الجديدة فرص عمل لأكثر من 12 ألفاً من سكان الإمارة

### الاستثمار الصناعي

تتمتع رأس الخيمة بالعديد من الإمكانيات التي خلّقتها تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية. فالإمارة تمتلك موارد طبيعية صناعية واستخراجية وزراعية جعلت الإمارة تتفرد بعدة صناعات رائدة على المستوى الخليجي، وقد ساهمت هذه التشريعية المتطورة باستمرار، في تعزيز بيئة الاستثمارات. فراس الخيمة تشهد معدلات نمو مرتفعة ومستدامة في إطار تنمية متوازنة تعتمد على تنوع القاعدة الاقتصادية من أجل خلق فرص عمل أوسع وبالتالي ترويج أكبر لمصادر الدخل وتعزيز الاستثمار وتفصيل صناعة القطاع الخاص في النشاط التنموي ورفع مستويات الإنتاجية والأداء وتوفير القوى العاملة الماهرة والمؤهلة.

ومن أهم الصناعات المزدهرة في الإمارة صناعة السيراميك التي تمكنت من تغطية كافة احتياجات الإمارات العربية المتحدة بتصدير الغالب إلى أكثر من 135 دولة في العالم، ويكفي الشيخ سعود فخر أن يكون رئيساً لجلس إدارة مصنع سيراميك رأس الخيمة الذي غزا العالم بمنتجاته الفاخرة فشركة سيراميك رأس الخيمة انطلقت قبل نحو 15 عاماً بطاقة إنتاجية محدودة، ولكن بفضل إدارة الشيخ سعود تمكنت الشركة من أن تحتل اليوم مركز أكبر شركة سيراميك في العالم، بطاقة إنتاجية تتفوق 300 ألف متر مربع يومياً من السيراميك عالي الجودة، والذي يتم تصديره إلى أكثر من 135 بلداً حول العالم، وقد سجلت هذه الشركة أرباحاً إجمالية في العام 2004 بلغت نحو 130 مليون درهم، ونسبة نمو تخطت 14 في المئة. وهذا الإنجاز ما كان يتحقق لو لا خطة التوسع العالمية التي وضعها الشيخ سعود ناشراً فروعاً محلية وعالمية للمصنع كان آخرها مصنع بورسلان رأس الخيمة لإنتاج معدات المائدة في جزيرة الحما بكلفة 80 مليون درهم.

وليست صناعة السيراميك الصناعية الوحيدة الرائدة في الإمارة، ف رؤية الشيخ

## استقطبت رأس الخيمة في عام واحد استثمارات صناعية بـ 2,5 مليار درهم

هذه الهيئة تعتبر القلب الخفائي لعملية التنمية الاقتصادية من خلال استقطاب رجال الأعمال والمستثمرين بمختلف انشطتهم من جميع أنحاء العالم لإقامة مشاريعهم التجارية والصناعية والسياحية وغيرها في رأس الخيمة، والاستفادة من الخدمات والتسهيلات المتطورة التي توفرها للمنطقة الحرة، وهذه الجهود الثميرة في تنشيط الحركة الاستثمارية والصناعية في الإمارة، ووضعتها على خريطة الاستثمار العالمي وجعلتها وجهة لجميع رجال الأعمال وأصحاب الشركات والمستثمرين الراغبين في تطوير أعمالهم. فقد تمكنت هيئة رأس الخيمة للاستثمار في عامها الأول من استقطاب ما يصل إلى 2,5 مليار درهم من الاستثمارات الصناعية التي شهدتها المنطقة الحرة والمنطقة الصناعية حيث سجلنا انطلاق نشاط 86 شركة جديدة ساهمت في تحقيق نمو صناعي كبير في الإمارة. وتم حتى اليوم استثمار نحو 70 في المئة من الأرض المخصصة للمنطقة الحرة والتي تبلغ مساحتها 2,19 مليون متر مربع و 80 في المئة من الأرض المخصصة للمنطقة الصناعية

الاقتصادية خاصة و متممزة، تركزت على الموقع الجغرافي وتوفر المناخ الاستثماري الذي تمت فيه صناعات مهمة، وكذلك بالمقومات السياحية للإمارة وتميزها على مستوى الدولة بتوفر تلك المقومات والتي تشكل قطباً من أقطاب الوجه الاستثماري الحالي والمستقبلي. فالاقتصاد رأس الخيمة يركز بشكل أساسي على قطاع التجارة والخدمات، يليه القطاع الزراعي والقطاع التحولي، وتشكل رأس الخيمة سوقاً مهمة على المستوى التجاري لانفرادها بموقع متقدم يسهم في حركة إعادة الصادرات لقربها من الأسواق الاستهلاكية الخارجية عبر المنافذ البحرية. وقد جاء الارتكاز الصناعي وقوة نشاطه لتؤثر عوامل عدة أسهمت فيها المواد الخام وتوفرها، وتركز تلك الصناعات قرب ميناء صقير في منطقة الصناعات الثقيلة، وسهولة انسياب حركة التصدير. واتسمت الصناعات التي ارتبطت برأس الخيمة مصلياً والخليجياً ودولياً بالجوهر وساعدت في دعم الاقتصاد المحلي والقومي، وشملت المنطقة الصناعية المواد الإنشائية ومواد البناء والإسمنت والطابوق والسيراميك وكذلك صناعة المواد الغذائية والإنتاج الحيواني والصناعات الدوائية التي خلقت استثماراً دولياً، وتشكل صناعة السياحة في إمارة رأس الخيمة مجالاً واسعاً للاستثمار، ذلك أنها تتفرد ببيئة طبيعية متممزة في المناطق الجبلية والساحلية والسهول الرملية والمعامل الأثرية، وقد تغلقت السيرة الاستثمارية في تلك المجالات منذ ثلاث سنوات بشكل كبير. فراس الخيمة تشهد حركة استثمارية متسارعة في المجال التجاري عبر قيام الأسواق والمجمعات التجارية واستقرار الشركات الأجنبية والمحلية في الإمارة. كما اتسمت رأس الخيمة أيضاً بحركة نشطة في المجال العمراني والإنشائي، شملت توسع المدن والتخطيط الإسكاني وبناء الطرق والمرافق وتعمير البنية الاقتصادية، ومن التوقع أن يؤدي ذلك التناغم في نمو حجم الاستثمار إلى استقطاب المزيد من الإمكانيات الاستثمارية في كافة المجالات.

### هيئة رأس الخيمة للاستثمار

وللاستدلال على الحركة الاقتصادية في رأس الخيمة يكفي مراقبة نشاط هيئة رأس الخيمة للاستثمار التي يرأسها الشيخ سعود ويؤثر نشاطها التقني في، سعود خاطر.



رأس الخيمة والمنطقة الحرة ومطار رأس الخيمة الدولي ومركز رأس الخيمة للمعارض، بالإضافة إلى المؤسسات المالية كالبنوك والمصارف.

### مشروع قرية الحمرا

ولعل قبلة المشاريع السياحية في الإمارة هي مشروع قرية الحمرا السكني والسياحي الذي في جزيرة الحمرا والذي تصل تكلفته إلى قرابة المليار درهم، وهو عبارة عن فيلات متباينة الأحجام وشقق على شكل شاليهات بالإضافة إلى ملعب للغولف يحتوي على 18 حفرة، كما يضم مارينا تحتوي على 200 مرسى للغواصين، فنادي استيعاب اليخوت، والزوارق من مختلف الأحجام، ويضم المشروع أيضاً فندق قصر الحمرا Hamra Palace للفريد من نوعه إن لناحية الضخامة حيث يقمير فندق 4 نجوم بـلاس (Hotel 5 star plus)، أو لناحية الضخامة، حيث يقوم على مساحة 15 ألف متر مربع وتحتفل ببنائه مساحة تفوق 130 ألف متر مربع تتضمن 400 غرفة موزعة على 33 طابقاً وارتفاع 116 متراً، ويضم الفندق عدداً كبيراً من المرافق المهيبة مثل خمسة مطاعم ومنطقة تجارية تضم العديد من المحال التجارية ذات المراكب المعلقة وهي تتوزع على الطابق السفلي والصمعة بالأسفل هندسي يتخذ شكل القناطر الأثرية. كما يحتوي الفندق على صالة أفراح تتسع لـ 800 شخص، وقاعة مؤتمرات تتسع لـ 1000 شخص فضلاً عن أندية صحية ومركز لرجال الأعمال، ويخترق مشروع فندق قصر الحمرا ببرج مركزي للأجنحة ذات الشرفات الضخمة المطلّة على البحر، وقد تمّ تخصيص الطابق الخامس لنادي لصر الحمرا الذي يضم 37 جناحاً.

كما سيمحتوي مشروع قرية الحمرا على قرية عربية هي عبارة عن قرية تراثية ضمت على شكل تقليدي تضم أكثر من 1200 وحدة سكنية مجهزة بكافة المرافق التجارية والصحية وفيها مرآة للمشاة تبلغ أكثر من 5 كيلومترات وتوسط القرية جزيرة سيقام عليها فندق إضافة إلى مجموعة من الشاليهات.

### المطام بوابة الإمارة

وبما أن عماد السياحة الحديثة هو مطار حديث مجهز وشركة طيران متطورة، فقد أوعز الشيخ سعود بن ياسين شركة طيران رأس الخيمة كنائفل وطني، وهي شركة مساهمة خاصة بين حكومة رأس الخيمة وشركات أخرى ومستثمرين مواطنين. وقد

## مقومات طبيعية ومرافق اقتصادية تستقطب الاستثمارات السياحية

### السياحة في الإمارة

تتمتع رأس الخيمة بمقومات سياحية تنفرد فيها عن سائر الإمارات المكونة للاتحاد، فمناخها معتدل في أغلب فترات السنة وتضاريسها تتنوع بين شريط ساحلي من شاطئ رملي وسهول زراعية خصبة وجبال وهضاب تمتد في سلسلة جبلية قريبة من الإمارة. ومن أهم معالم رأس الخيمة السياحية منطقة خت المشهورة بعيون المياه الحارة الكبريتية التي تعالج العديد من الأمراض حيث تبلغ الحرارة في عيون خت 40 درجة مئوية على مدار العام، بالإضافة إلى منطقة النخيل التي شكّلت في ماضي صيداً لجميع أبناء الإمارات. كذلك فإن الإمارة غنية بالحصون والقلاع التراثية القديمة وهناك أيضاً آثار مدينة جلفار. وقد وعى الشيخ سعود أهمية الضاحية السياحية الفريدة التي تميّز إمارته فشجّع على التطوير السياحي والاستثمار في السياحة، ومنح الشركات السياحية العالمية تسهيلات كبيرة للعمل في القطاع السياحي، ما أدّى إلى إقامة العديد من الفنادق وللتجارات السياحية الجديدة، وإقامة مركز تجاري عالمي في وسط المدينة. وقد حظيت هذه المقومات السياحية باهتمام رجال الأعمال الذين شرعوا للاستثمار في الصناعة السياحية لا سيّما وأن كافة المقومات الاقتصادية متوفرة في الإمارة من مرافق الاقتصادية كميناء صفر وميناء

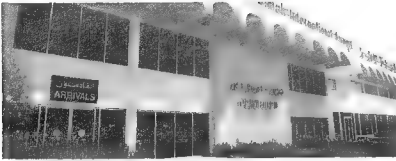
سعود لرأس الخيمة هي رؤية متكاملة، وهي تتجسد يوماً بعد يوم من خلال اكتمال لوحة الخصب يساهم التنوّع الصناعي وزراعيًا وسياحيًا وعمراً وإداريًا. ففي الإمارة اليوم العديد من الصناعات للزدهرة من بينها الصناعة الدوائية والصيدلانية وصناعات الطابوق والبلاط والأحجار والرخام والإسفلت والبلاستيك والغوابر والأصباغ والألوان والألبان والدواجن والتمور وغيرها، كما أنشأت رأس الخيمة بالاشتراك مع المركز السويسري للإلكترونيات والميكرو تكنولوجيا مركز التطوير والابتكار، وهو مركز أبحاث تكنولوجي يعدّ الأول من نوعه في المنطقة ويضمّن أحدث مرافق الأبحاث التطبيقية في مجالات النانو الدقيقة والإلكترونيات الدقيقة وهندسة الأنظمة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

كذلك فقد شهدت الإمارة عدداً من الاستثمارات الصناعية العملاقة أبرزها إنشاء مصنع "لانتيريت" للمواد البلاستيكية وصنع "فالكون" لتكنولوجيا "لانتيريت" للتخصص بتصنيع الأقراص الرقمية المدججة.

وهناك أيضاً صناعات مساهمة لقطاع النفط وصناعة السفن الصغيرة. وعلى صعيد الصناعات الغذائية فإن صناعة المنتجات الحيوانية تعتبر من الصناعات الرائدة التي تحفز بفاعلية الأسواق المحلية وتسهم في زيادة الاعتماد على المنتجات الاستهلاكية وتقلل من الاستيراد. وبهذا تعتبر إمارة رأس الخيمة الأولى بين باقي الإمارات في التركيز للرأسمالي في الاستثمار الصناعي وتصل صناعاتها واحداً مهماً من روافد الاقتصاد المحلي والاتحادي وتسهم إسهاماً كبيراً في حركة الصادرات التي تزيد من مصادر الدخل والإنتاج.



قاعدة صناعية متطورة



مطار رأس الخيمة الدولي

يستقطب كبريات شركات الإنتاج السينمائي وممطي هوليوود.

### الاستثمار في التطعيم والمعرفة

بما أن الاستثمار في الإنسان لا يبدأ إلا بالمعلم والمعرفة، فقد أطلق الشيخ سعود مبادرنا تعليمية وتربوية عدة، فهو غالباً ما أكد على أهمية العلم والتعليم ومواصلة مواكبة ركب الحضارة معتبراً أن رفقي الإنسان يعتمد على علمه وأن حضارة كل دولة تقاس بالغة المتعلمة من أبنائها، ومن هنا حقّه الدائم لواطئيه على مواصلة التحصيل العلمي والتفكير.

ولأن قطار التقدم في رأس الخيمة لا يعرف محطات التوقف، فقد وقع ولي العهد اتفاقية شراكة استراتيجية مع مجموعة أوكسفورد للأعمال (أو أكسفورد بزنس غروب) العالمية المتخصصة في النشر والأبحاث والخدمات الاستشارية البريطانية. وفي حقل إصدار التقارير الرسمية السنوية الاقتصادية والسياسية والاستثمارية في إطار الأسواق الخامية في العالم. وأردت هذه المبادرة الحيوية أهمية قصوى في ظل جهود الإمارة وبرامجها لتطوير اقتصادها الاقتصادية وتشجيع الاستثمارات واستقطابها حيث ستساعد هذه الشراكة العلمية على إطلاق مشاريع ضخمة لا سيما في قطاعات السياحة والتعليم والصحة من خلال دراسة شاملة للقطاعات الاقتصادية الرئيسية في مقدمها الجوزك وأسواق المال والتأمين وتقنية المعلومات والاتصالات والعقارات والبناء والسياحة والطاقة والإعلام.

هذه الإنجازات وسواها الكثير التي لا مجال لتعدادها والتي سجلتها السنوات الثلاث الفائتة طمأنات أبناء الإمارة والمستثمرين فيها، الذين أطفأوا الشمعة الثالثة لناسية تولى الشيخ سعود بن صقر القاسمي منصب ولي العهد وتابح حاكم إمارة رأس الخيمة، وأعطيته الأمل بمستقبل زاهر يقوده إليه بحلى وثقة. ■

الاستثمار فيه إقامة الموقع الفضائي بـ 975 مليون درهم (265 مليون دولار) والذي ستموله أطراف عدة إلى جانب حكومة رأس الخيمة. وعند توقيع العقد مع الشركة الأميركية على الشيخ سعود قائلاً: "سوف أقدم في مطار رأس الخيمة الدولي كل الدعم لـ"سيس آدفنشرز" في تطويرها للميناء الفضائي، ونحن نعتبر هذا المشروع بمثابة رقي تقني إقليمي سيؤدي إلى اجتذاب السياح من جميع أنحاء العالم إلى الدولة". ومن فضاء السياحة إلى فضاء الإعلام، وقع الشيخ سعود مؤخراً عقداً مع شركة مبراج القابضة الأميركية تقوم بموجبه الشركة بتنفيذ وإدارة مدينة للإنتاج السينمائي في المنطقة الحرة في جزيرة الحمرا بتكلفة 3,7 مليارات درهم. وستنفذ شركة مبراج القابضة مشروع المدينة السينمائية على مساحة 480 هكتاراً إلى جوار شارع الإمارات. ويشتمل المشروع على استوديوهات سينمائية ومركز ترفيهي وفيلات سكنية وسوق ومكاتب للإيجار ومتحف للأفلام السينمائية العالمية ومعهد سينمائي إلى جانب ملعب للفولف والبولو. وسيمهد هذا المشروع لتنظيم مهرجان رأس الخيمة السينمائي الدولي الذي سوف

أنهضت مسؤولية تولى إجراءات تأسيسها بهيئة رأس الخيمة للاستثمار، وسيساهم إنشاء هذه الشركة في تعزيز مكانة إمارة رأس الخيمة على الخريطة العالمية من خلال قطاع الطيران والسياحة. ونتيجة لتقييم شركة طيران رأس الخيمة أعدت حكومة الإمارة خطة لتوسعة مبنى المطار، ومؤكراً منح الشيخ سعود شركة طيران رأس الخيمة عقد إدارة وتشغيل وتطوير مطار رأس الخيمة الدولي، ووفقاً لهذا العقد ستتكتل الشركة بإدارة وتشغيل المطار بأحدث المعايير الدولية ومستويات الجودة العالية في صناعة الطيران، إضافة إلى قيامها بتطوير المطار من حيث إنشاء مبنى جديد مع مرافقه، إلى جانب بناء فندق فئة خمس نجوم وتطوير المنطقة الحرة في المطار لواجبة الحركة المتنامية والمستجدات التي تشهدها سوق السفر في الإمارة. وأتى إطلاق شركة طيران رأس الخيمة لرفع جهود التنمية التي تشهدها الإمارة لا سيما مع إنشاء 20 فندقاً فيها وما يتطلبه ذلك من وجود شركة تقدم خدمات سهلة ومتطورة للزائرين إليها والوافدين، وقد حصلت هذه الشركة على أرض لبناء فندق خاص بها في جزيرة الحمرا.

ولم يكتف الشيخ سعود برأس المال السياحي الطبيعي الذي أتمع به الله على إمارته، فهو فكر بمشروع رائد يجعل إمارته الصغيرة تحلق في الفضاء الأوسع، فكان مشروع إقامة مطار فضائي في الإمارة. فتحت شعار "سياحة الفضاء تنطلق من رأس الخيمة" أطلق ولي العهد مشروع إقامة أول مطار فضائي في الإمارات والمنطقة بهدف إلى اجتذاب السياح الراغبين في القيام برحلات فضائية. وستتولى شركة سيس آدفنشرز تشييد هذا المطار الذي يقدر حجم



مشروع قرية الحمرا ليلا



السيارات بشكل كبير.

وبالنسبة لكليات تعزيز الصادرات، يشير الوزير التونسي إلى صندوق اقتحام الأسواق الخارجية "Famex"، الذي يدعم المؤسسات الراغبة في دخول أسواق تصديرية جديدة ويساعد المؤسسات التي لا تنصّر على البدء بالتصدير.

ويجري العمل على دعم المؤسسات الصناعية من خلال البرامج التموينية والمنح والتحفيزات لتمكينها من اكتساب المواصفات العالمية الجديدة مثل ISO 22000. ويقول أن نحو 85 مؤسسة تونسية حصلت على شهادة HACCP التي تخولها التصدير إلى الاتحاد الأوروبي من دون قيود.

تعتبر مشكلة التمويل من أبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصناعية التونسية وخصوصاً الصغيرة منها، بالإضافة إلى مشكلة التأخير واستحباب اليد العاملة الكفوءة. كما تخوف هذه المؤسسات من غزو المنتجات الأجنبية للسوق التونسية. وفي ما يتعلق بتكلفة الإنتاج، يوضح بن مصباح أنه يجري التركيز على تقليصها، ويضد على ضرورة تجديد عوامل القدرة التنافسية للمنتج مشيراً إلى تقدم تونس من حيث إنتاجية اليد العاملة وكفاءتها وتكلفتها القليلة.

بعد تخفيض الرسوم الجمركية في العام 1994، تمكنت المؤسسات الصناعية التونسية من الصمود على تعزيز قدرتها التنافسية واتجاهها نحو الصناعات ذات القيمة المضافة الأعلى. ويعتبر بن مصباح أن المصانع التونسية استفادت من تخفيض الرسوم الجمركية من خلال الحصول على المدخلات الضرورية لعملية الإنتاج بتكلفة أقل. كما أن انفتاح الأسواق يساهم في انطلاق المؤسسات الصناعية ويفتح فرصاً استثمارية جديدة. ■

## محمد رضا بن مصباح: الصادرات الصناعية تضاعفت 10 مرات

بيروت - الاقتصاد والأعمال

تعتبر التجربة التونسية نموذجية في تأهيل القطاع الصناعي ودعم الصادرات، فعلى الرغم من تخفيض الرسوم الجمركية إلى نسب متدنية، تمكنت المؤسسات الصناعية من الصمود في وجه المنافسة ونجحت في زيادة صادراتها. كاتب الدولة للكلفة بالطاقات المتجددة والصناعات الغذائية في تونس محمد رضا بن مصباح يضيء على واقع القطاع الصناعي التونسي وأبرز تحدياته.

منافسة للمنتجات الأوروبية في السوق الداخلية والخارجية على حد سواء، علماً أن للمنتجات الأوروبية ستعفى نهائياً من الحواجز الجمركية في العام 2008.

### تتمية الصادرات

يرتبط الاقتصاد التونسي في غالبيته بالاتحاد الأوروبي، وتتركز علاقات الاستيراد والتصدير، بشكل أساسي، في كل من فرنسا وإيطاليا وألمانيا. وساهم برنامج التأهيل الصناعي، بعد مرور 10 أعوام على بدء تطبيقه، في تنامي الصادرات الصناعية 10 مرات رغم تخفيض الرسوم الجمركية من 43 إلى 9 في المئة على السلع المستوردة. إضافة إلى ارتفاع نسبة تأجيل المؤسسات الصناعية لتصبح 17 في المئة، ما يدل على تحسن قدرتها التنافسية واكتسابها أسواقاً جديدة، إذ نمت الصادرات نحو 17 في المئة ما بين العام 2002 والعام 2004. وتشكّل الصادرات المصنعة نسبة 86 في المئة من الصادرات التونسية، أي ما قيمته نحو 8 مليارات دولار. وتبلغ حصة صناعة الملابس والأحذية والجلود نحو 50 في المئة من الصادرات الصناعية. في حين تتنامى حصة الصناعات الميكانيكية والكهربائية وقطع

يقول محمد رضا بن مصباح أن حجم الاستثمار في القطاع الصناعي يعتبر جيداً، ويجري العمل على تعزيزه من خلال استقطاب الاستثمارات الأجنبية، مشيراً إلى وجود نحو 2500 مؤسسة أجنبية في تونس. ويوضح أن العوامل الجاذبة للمستثمر الأجنبي هي الاستقرار السياسي والاجتماعي، وكفاءة اليد العاملة التونسية، وانتفاع من كافة الخدمات للقيمة للمؤسسات المحلية بالإضافة إلى الحوافز الضريبية الممنوحة للمؤسسات المصدرة، وتنافسية مناخ الأعمال، الذي يوفر جميع الخدمات الضرورية للمؤسسات ما يعزز قدرتها التنافسية. إذ حصلت تونس على المرتبة 34 في تنافسية مناخ الأعمال من أصل 102 بلد شارك في منتدى دافوس الأخير.

### برنامج التأهيل الصناعي

ويوضح بن مصباح الدور الذي يلعبه برنامج التأهيل الصناعي في إدراج المؤسسات ضمن منظومة الدولة وتصميم نسبة صادراتها، خصوصاً في ظل المنافسة الشرسية التي تواجه بعض الصناعات، مثل صناعة النسيج والملبوسات، فيقول: "يتمثل البرنامج على تنمية القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحفيزها على تجديد تجهيزاتها ومعدات إنتاجها وتعزيز جودتها ومواكبتها للمواصفات العالمية ومن خلال ولوجها اقتصاد المعرفة واعتمادها أنظمة الكمبيوتر المتطورة ودعمها في مجال الدراسات والتسويق. ويعني البرنامج أيضاً بمساعدة هذه المؤسسات في تأهيل موازنتها المالية وتحسين مواردها الذاتية لتمكين من

تستقطب تونس  
نحو 2500  
مؤسسة أجنبية



د.علي الشماري

د.علي الشماري

## رئيس "المدينة للتمويل والاستثمار": إطلاق " المدينة البترولية" ومصرف استثماري

الكويت - الاقتصاد والأعمال

في المئة مقابل طرح أدوات غير تقليدية كصندوق المدينة للاستثمار في الأسهم غير المدرجة، والتوجه نحو أسواق جديدة في آسيا، كالهند.

وترافقت هذه الخطوات مع خلق منظومة من الشركات التابعة والزيمية في مجالات استثمارية مختلفة، كقطاعي التعليم والطاقة، إضافة إلى القطاع العقاري. وتسعى الشركة خلال العام المقبل إلى تأسيس مصرف استثماري يساهم في تنويع استثماراتها، كما يقول رئيس مجلس إدارة الشركة د.علي الشماري.

تسعى شركة المدينة للاستثمار المالي إلى تعزيز حضورها بين شركات الاستثمار في الكويت، من خلال طرح أدوات مالية استثمارية غير تقليدية ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في الوقت نفسه، والثالث في تجربة الشركة أنها اتخذت منحى مختلفاً عن شركات الاستثمار، حيث لا تتجاوز استثماراتها في الأسواق المالية الخليجية نسبة 15

للصندوق وهي تعد من أكبر الشركات التي تصدر صناديق على مستوى الهند، ومن التوجه نحو السوق المالية بوضع د.الشماري أن الهند تعتبر من الأسواق الواعدة وتشهد نمواً اقتصادياً مرتفعاً حيث تبلغ معدلات النمو السنوية نسبة 47 في المئة. وإلى جانب صندوق الهند طرحت الشركة صندوق المدينة للأسهم غير المدرجة برأس مال يراوح بين 5 و50 مليون دينار، ومدة 50 سنة وهو يهدف إلى الاستثمار في الشركات الإسلامية غير المدرجة، كما تضع الشركة إلى طرح صندوق للاستثمار في آسيا.

وعن الرؤية المستقبلية للشركة يقول د. الشماري إن الشركة تأمل أن تصل الأموال التي تديرها إلى نحو 100 مليون دينار، والتحول إلى شركة قابضة تملك شركات عدة للاستثمار في مجالات مختلفة، أبرزها شركة المدينة البترولية والتي تهدف إلى الاستفادة من الانعاش الذي يشهده القطاع النفطي في المنطقة، كما تضع ضمن خطط عملها إطلاق مصرف استثماري.

### النتائج المالية

يعكس التطور الذي شهده الأداء المالي للشركة الكفاءة النوعية التي حققتها، حيث ارتفع إجمالي اللجوءات من نحو 417 ألف دينار في العام 2004 إلى نحو 26 مليوناً، في حين بلغت حقوق المساهمين نحو 18,562 مليون دينار مقارنة بنحو 395 ألف دينار في العام 2004، وبلغت أرباحها الصافية 3,3 ملايين دينار، مقارنة بنحو 26,4 ألف دينار في العام 2004. ■

الاستثمارات من خلال شركتي "المدينة للتطوير العقاري"، و"صرح المدينة العقارية" التي تعمل في السعودية، إلى جانب شركة المدينة التعليمية، مدينة الطيران التي يتوقع أن تنطلق قريباً، هذا إلى جانب صندوقين هما صندوق الهند وصندوق المدينة. وفي ما يتعلق بالاستثمار في القطاع العقاري يوضح رئيس مجلس الإدارة أن السعودية تأتي في طليعة الأسواق خصوصاً في ظل النمو الذي يشهده القطاع على مستوى المملكة، واعتمدت الشركة استراتيجية تهدف من خلالها إلى الدخول مع شركاء ستراتيجيين، حيث تفتقد حالياً من خلال شركة صرح المدينة مشروعاً سكنياً تبلغ تكلفته نحو 70 مليون ريال.

### صندوقاً "المدينة" و"الهند"

وبالنسبة للصناديق سبق للشركة أن طرحت صندوق الهند برأس مال متغير يراوح بين 5 و50 مليون دينار، وهو أول صندوق من نوعه موجه نحو السوق الهندية ويستثمر في الشركات المدرجة التي يتوافق نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتلعب شركة UTI دور المستشار بالنسبة

ويوضح رئيس مجلس الإدارة أن الشركة وضعت منذ إنطلاقها استراتيجية حددت من خلالها القطاعات الاستثمارية والأسواق التي تستهدفها، حيث اعتمدت مفهوم ستراتيجية الخدمات للمساعدة من خلال خلق عناصر متكاملة وفريق عمل متخصص لكل مشروع أو شركة تطلقها بحيث يتم توفير البيئة اللازمة قبل أن يتم طرح المشروع في السوق أو على المساهمين. وتعكس تجربة إحدى الشركات التابعة وهي شركة صرح المدينة هذا التوجه حيث انطلقت من حفظة عقارية بقيمة مليون دولار قبل أربعة أشهر، ليلعب رأس مالها اليوم نحو 40 مليون دينار.

### تنويع الاستثمارات

أما عن أبرز استثمارات الشركة، يقول د.الشماري أنها تتنوع بين قطاعات عدة حيث يشكل القطاع العقاري نسبة مهمة من هذه

التحول إلى شركة قابضة  
والتوسع في قطاعات التعليم  
والنفط والعقار



يوسف المبارك

المقبل.

وتنشط "الصفاة للاستثمار" إلى جانب الكويت ولبنان في السعودية وقطر وعمان والبحرين.

### تسويامي البورصات

وبحسب المبارك "سُخر تنويع الاستثمارات بهذا الشكل هو الذي يحمي الشركة عند حدوث أي هزة في أسواق المال". ويشير في هذا الإطار إلى انعكاس الأزمة التي مرت بها أسواق رأس المال الخليجية على أسهم الشركة قائلا: "لم تسلم أي شركة من التـسويامي" الذي عصفت بالبورصات وأصاب الجميع بمن فيهم شركتنا، لكن الأمر الأهم هو في كيفية استيعاب الأزمة".

ولفت المبارك إلى شركات المضاربة التي غصت بها البورصات العربية، معتبرا أن "التلاعب دائما موجود، يمكن الحد منه لكن لا يمكن منعه والحكم يعود للمعمل في هذه الحالة". وأشار إلى أن السوق المالية في الكويت هي أقل عرضة لشركات المضاربة من أسواق أخرى لأنها تتمتع بقوانين صارمة ودقيقة تلعب دورا حيويا في هذا الإطار.

### الصناديق الاستثمارية

أطلقت "الصفاة" صندوق يونيكورن العالمي للملكية الخاصة بحجم 150 مليون دولار، ويتوجه الصندوق إلى الأسواق العالمية.

كذلك تسوّق الشركة حالياً "صندوق الصفاة العقاري الأول" برأس مال 95 مليون دولار، ويهدف إلى المساهمة في شركات عقارية أو تملكها، كما تعد أيضاً "صندوق الصفاة العربي" الذي بات في المرحلة النهائية لإطلاقه بانتظار الموافقة الرسمية ويهدف للاستثمار في أسواق رأس المال العربية. ■

## "الصفاة للاستثمار": توسّع قياسي خلال 3 سنوات

ديبي - الاقتصاد والأعمال

ثلاث سنوات، هو العو الفعلي لشركة "الصفاة للاستثمار"، تمكّنت خلالها الشركة من توسيع رقعة استثماراتها وتوزيعها على قطاعات عدة، وباتت المجموعة تتألف من اثنتي عشرة شركة تتوزّع أنشطتها بين الصحة والتكنولوجيا والمواد الغذائية والعقار، وهي تعمل حالياً على تنفيذ "مشروعها الأهم" بحسب وصف مساعد نائب الرئيس للتسويق وعلاقات العملاء، يوسف المبارك وهو تأسيس شركة "الصفاة للاستثمار السعودي".

### سوليدير الكويت

أما في الكويت، فتتقدّم "الصفاة العقارية" مشروع "القبلة". وبحسب المبارك يعتبر المشروع "سوليدير الكويت" وهو يتضمن 3 أبراج، أحدها يتألف من 70 طابقاً والثاني من 60 طابقاً والثالث من 40 طابقاً. كذلك تتقدّم الشركة "مركز الصفاة" الذي يتألف من 34 طابقاً. كما تقوم بتطوير مركز تجاري كبير يحتوي على مكاتب وفندق.

ويبلغ رأس مال شركة "الصفاة العقارية" 24 مليون دينار، (82,9 مليون دولار) ومن المقرر أن يتم إنجازه في البورصة خلال النصف الأول من العام

### تأسست شركة "الصفاة للاستثمار"

كشركة مساهمة كويتية في سبتمبر 1983 تحت اسم شركة "الشرق الأوسط لتصنيع المواد الكيماوية"، وتم تعديل اسم الشركة في يونيو العام 2003 إلى "الصفاة للاستثمار" برأس مال 17 مليون دينار كويتي (58,7 مليون دولار) وأدرجت الشركة في نوفمبر الماضي في سوق الكويت للأوراق المالية. وبحسب يوسف المبارك، هناك توجه لإنجازه في أسواق عالمية، وتشمل أنشطتها: المساهمة في الشركات وإدارة المحافظ والصناديق والإقراض والوساطة والأعمال المتعلقة بها داخل الكويت.

وتتألف مجموعة شركات "الصفاة" من اثنتي عشرة شركة الأكثر نشاطاً بينها بحسب المبارك هي: الشركة الأم "أي" "شركة الصفاة للاستثمار". وبلغت في هذا الإطار إلى أن أهم مشروع لديها الآن يتمثل بتأسيس شركة "الصفاة للاستثمار السعودي" المتوقعة إطلاقها قريباً برأس مال مليار ريال سعودي.

وفي القطاع العقاري، حققت شركة "الصفاة العقارية" نمواً في الأرباح بلغ في نهاية العام 2005 نحو مليوني دينار (6,9 ملايين دولار) مقابل 395,6 ألف دينار في العام 2004، وأوّل توسع للشركة خارج الكويت كان في لبنان من خلال شركتها الرمزية "الصفاة للإنشاء العقاري"، حيث تملك الشركة مبنى فندق بسعة مئة غرفة ومبنيين للشقق الفندقية في منطقة "بحمدون الحطة". كما تدرس الشركة أيضاً إقامة مبنى الشقق السكنية المخصصة للبيع في منطقة "جعلشمية" القريبة من بحمدون.

### شركات المجموعة

القطاع	النسبة (%)
مجموعة الصفاة القابضة	100
الصفاة العقارية	24
المركز الطبي الكويتي للقابضة	20
وربة للاستثمار	15
الصفاة للتأمين التكافلي	5
مجموعة العالية للتكنولوجيا	3,7
الشرقية الوطنية للخدمات النفطية	3,5
الصفاة القابضة	1
الصفاة للمصباح والسفر	1
الصفاة للتمهيد الغذائية	1
الكويتية للتمهيد للتجهيزات الغذائية	700 ألف
إدارة المطاعم	100 ألف
الشرق الأوسط لصناعة المواد الكيماوية	100 ألف



2011 2006



# سارع لشراء تذاكر لـ الألعاب الآسيوية وعلم مع أطفالك أن ألعابهم هي أحلامهم

أطفالنا جزء منا، وابسامهم هي سعادتنا: فلنكن الدرجة ٢٠١١ ألعاب عمرهم

رحلة إلى ألعاب العمر ستبقى في أذهانهم، فهم لن ينسوا يوم تحول الحلم أمامهم إلى حقيقة

انضموا تأخيرة لمشاهدة الإرث الذي سيعيشونه، وأبطال آسيا وهم يتنافسون على ميداليتين من الذهب. سريرون أطفالنا تفرح فرحاً وحفاً، وهم يتألمون في ذكرياتهم ولادة أبطال آسيا أمامهم. لحظان بالتأكيد لن ننسى لأجيال قادمة

الدرجة ٢٠١١، احتفال بالحياة

## كن في قلب الألعاب!

QATAR AIRWAYS الخطوط الجوية القطرية

QATAR AIRWAYS الخطوط الجوية القطرية

BEAN POLE

OFFICIAL PARTNERS

QNB

SAMSUNG

PREMIER PARTNERS

ROGUE

TISSOT

أمين بغداد د. صابر العيسوي:

## مشاريع عقارية وسياحية بنظام الامتياز

بغداد - ميسون حسين



د. صابر العيسوي

والمواصلات، تلزم المشروع إلى شركة دورش الألمانية. وأوضح أن طول شبكة الخط يصل إلى 32 كلم، ويحتوي على 36 محطة، وأن عملية التنفيذ ستستغرق 4 سنوات، وستتم على ثلاث مراحل.

ودخل السياسة المعتمدة في المشاريع العمرانية والعقارية، قال العيسوي أنه تم تعهيد مساحات من الأراضي في مناطق ستراتيجية في بغداد وطُرحت للاستثمار أمام مستثمرين عرب وأجانب، لإنشاء مجمعات تجارية تصل مساحتها الإجمالية إلى ما بين 7 و10 دونم، وأشار إلى أن قانون الاستثمار الجديد يعطي المستثمرين حق استثمار هذه المجمعات إلى مدة تصل إلى 25 سنة.

إلى ذلك، تجري حالياً إعادة تأهيل العديد من الأبنية التي تضررت بسبب الحرب، وقد تم الإعلان عن مسابقات لوضع تصاميم هندسية حديثة لإعادة التأهيل بعض العقارات، ومنها على سبيل المثال بنائية الطعم التركي الذي سيعلن عن استثماره قريباً كمنتج.

ومن المشاريع السياحية المرتقبة، أشار العيسوي إلى تخصيص مساحات من الأراضي على ضفتي نهر دجلة لإنشاء العديد من الفنادق والمتنزهات السياحية، لافتاً إلى أن أمانة بغداد تنجز في المرحلة المقبلة إلى اعتماد البناء العمودي وإضافة الأبراج المرتفعة بدلاً من البناء الأفقي، وذلك للمحافظة على المساحة الخضراء، مشيراً إلى أنه تم تشجير 500 مليون شجرة في عموم بغداد.

ومن المشاريع المرتقبة أيضاً إزالة البانيات القديمة وتحويل المنطقة الصناعية للمساحة "الشيخ عمر" إلى شارع تجاري كبير وبناء أبراج تجارية فيه، وتخصيص الشارع الطغي ليكون مخصصاً للسيارات ومغار البعثات النيبولوماسية.

وحول سبل التمويل، أشار العيسوي إلى الخصائص المقدمة من بعض الدول للبناء، والصغير، ومحطات المياه النشرب في مدينة الكاظمية. وهناك المنحة المقدمة من اليابان بقيمة 3 تريليون 3 مليارات دولار، وسيخصص 500 مليون دولار منها لمشاريع ستراتيجية، لا تزال قيد البحث مع الجانب الياباني، وهناك أيضاً منحة كبيرة ينتظر تقديمها من جانب الولايات المتحدة.

ومن دور القطاع الخاص في تنفيذ هذه المشاريع قال العيسوي إن مشروع كبيراً لمعالجة النفايات سيتم الإعلان عنه قريباً وسيتم من قبل القطاع الخاص العراقي، وقد أمنت أمانة بغداد الأرض اللازمة للمشروع، ومدة استثماره تصل إلى 50 سنة. ■

دعا أمين بغداد د. صابر العيسوي الشركات العربية والعالمية لاستغلال الفرص التي توفرها أمانة بغداد بنظام الامتياز لمدة تصل إلى 50 عاماً، وتشمل هذه المشاريع قطاعات الإسكان والسياحة والبنية الأساسية. وقال: "سنطرح على المستثمرين استغلال قطع أراض في مواقع استراتيجية في بغداد لإنشاء مجمعات تجارية وسكنية وسياحية.

كما دعا الشركات إلى المشاركة في المناقصات التي تجريها أمانة بغداد لتنفيذ مشاريع ضخمة في مجالات مياه الشرب والصرف الصحي والطرق.

تحدث د. صابر العيسوي عن السياسة العمرانية التي تعتمدها أمانة بغداد، فقال إن مشاريع ما بعد الحرب اقتضت إلى التجانس، كما اقتضت جهود الوزارات والقطاعات الخدمية المختلفة إلى التنسيق كما في بنيتها، لذا تم فتح بغداد لتفتيد مشاريع ذات طابع استراتيجي، ومنفعة عامة. ومن هذه المشاريع الكبيرة، مشروع ماء الكرخ الذي يوفر احتياجات السكان حتى العام 2030، وهو مشروع قديم توقف العمل به بسبب الظروف السابقة، فأعدنا وضع التصاميم الهندسية بالتعاون مع مكاتب هندسية متخصصة.

وقال العيسوي إن 22 في المئة من المال التجارية في بغداد تنقل إلى المياه، وأن 460 منطقة سكنية لا تصلها مياه الشرب بطريقة سليمة، وأن 78 في المئة من أحياء العاصمة تفتقر إلى البنى التحتية ذات الخدمات المتعددة، إضافة إلى 50 في المئة من المناطق السكنية التي تحتاج إلى تجديد شبكات الصرف الصحي، وأشار العيسوي إلى "كارثة بيئية" تحدث في المياه الملوثة التي تصب في نهر دجلة. وقال إن مشروعين كبيرين وضعا قيد التنفيذ في منطقتي الرصافة والكرخ لمعالجة هذه المياه وتحويلها تمهيداً لاستخدامها في أغراض مختلفة.

وأوضح أنه تم رصد مبلغ مليار دولار

لمشاريع مياه الشرب بما فيها تجديد الشبكات، كما تم رصد مليار ونصف للمبار لتجديد شبكات الصرف الصحي، إضافة إلى مشروع للصرف الصحي في مدينة بغداد تبلغ تكلفته مليار دولار. وأعلن أن هذه المشاريع أعدت لها الدراسات اللازمة وسيتم الإعلان عنها قريباً.

وبالنسبة لمشاريع الطرق، أشار العيسوي إلى أن بغداد تعاني منذ فترة من لزدحام الزور بسبب إقبال الكثير من الطرق لأسباب أمنية. وقد تم وضع تصاميم لإنشاء 18 تقاطعاً من الجسور، أربعة منها قيد التنفيذ حالياً، كما أن هناك مشروعاً لاستكمال الخط الدائري السريع وتبلغ كلفته 146 مليون دولار.

أما بشأن مشروع مترو بغداد، أوضح العيسوي أن إنشاءه سيتم قريباً وبكلفة 3,9 مليارات دولار، مشيراً إلى أن التصاميم الهندسية والدراسات التي كانت وضعت في العام 1985، تحتاج إلى تعديل وتحديث. وأكد أنه تم وبالاتفاق مع وزارة النقل

تخصيص أراض على ضفتي دجلة  
للمشاريع السياحية، والسماح  
بالبناء العمودي وإنشاء الأبراج



السلام قال إن جهوداً  
حديثة تُبذل لتطوير  
سوق المال في العراق  
بما يخدم الاقتصاد  
الوطني ويساعد

الشركات في تكوين رؤوس الأموال اللازمة لدعم استثماراتها،  
انطلاقاً من المركز الرئيسي للسوق والفروع التي قد تؤسس في  
مدن عراقية أخرى كما أجاز قانون السوق.

طه عبد السلام:

## بورصة العراق جاهزة لاستقبال المستثمرين العرب

بغداد - "الاقتصاد والأعمال"

تأسست سوق العراق للأوراق المالية بموجب القانون رقم  
(74) في 18 أبريل 2004 وبأشرت نشاطها في 24 يونيو  
2004. وتجهذ السوق حالياً للاستفادة من الطفرة  
الحاصلة في المنطقة لجذب المستثمرين وتعزيز موقعها  
بين أسواق المال العربية.  
الذير التنفيذي لسوق العراق للأوراق المالية طه عبد

المالية إلى الاتحاد العربي للبورصات.  
ويشير عبد السلام إلى أن هذا الانضمام لم  
يكن سهلاً، إذ طلب من السوق إعداد  
الإحصائيات وفق المعايير الدولية وإرسالها  
طيلة النصف الأول من العام 2005  
ومناقشتها مع الهيئة العامة للاتحاد في  
الاجتماع السنوي الحادي عشر، وقد جاءت  
موافقة الأعضاء البالغ عددهم 30 دولة  
بالإجماع.

وبعد النجاح في تحديد موصفات نظام  
التداول الإلكتروني المطلوب لسوق العراق  
لأوراق المالية من قبل لجنة مشكلة من بعض  
أعضاء مجلس المحافظين، وبعد مناقشة  
ومصادقة المجلس عليها، تم الإعلان عن  
منافسة تنفيذ نظام التداول الإلكتروني  
والحفظ المركزي للأسهم، والمقاييس  
الإلكترونية، والتداول عن بُعد وربط  
المحافظات إلكترونياً. وستولى السوق  
إصدار مؤشر السوق لأسعار الأسهم  
للتداول (ISX Index) وفق مقاييس صندوق  
النقد العربي. ولعل الأبرز في هذا المجال  
التعاون مع هيئة الأوراق المالية في صياغة  
مواد القانون النادى لسوق المال في  
العراق، والذي يضمن في بعض من مواده  
استحداث أدوات مالية جديدة.  
ويخدم عبد السلام قائلاً: "سيكون  
للسوق دور أساسي في تنفيذ عمليات  
خصخصة شركات القطاع العام بعد صدور  
قانون الخصخصة في العراق. كما ستولي  
اهتماماً بأدوار للشركات المساهمة غير  
الدرجة بعد توفر شروط الإدراج فيها حسب  
متطلبات قانون الأوراق المالية". ■

الأول للمستويات مياشرة عند استلام  
الحقوق، ورفض استلام أي عقد فيه نص في  
المعلومات واعتباره مخالفاً للتعليقات  
التنظيمية للتداول، وتتم على أساسه  
محاسبة المقضرين عبر فرض غرامات مالية  
يومية وإلزام الوسيط التعويض في الجلسة  
التالية في حال خصم المستثمر نصف عمولة  
الوسيط وتسجيلها كإيراد للسوق.  
وتم وضع برامج تدقيقية وتفتيشية على  
نشاط أقسام المساهمين في الشركات  
المساهمة للدرجة وشركات ومكاتب  
الوساطة في السوق وإحالة المقضرين إلى  
التحقيق الإداري ومن بعدها إلى لجنة  
الانضباط. وبضيف: "كما تم إدراج  
الشركات المساهمة والتداول بأسهمها بعد  
التزائها بمتطلبات الإدراج وقد تم شطب  
إدراج الوسيط "المصرف العقاري" لعدم  
التزامه بقانون السوق وتعليماتها التنظيمية  
خصوصاً عدم مياشرتها بالنشاط خلال  
العامين 2004 و2005".

### الانضباط العربي والدولي

ويشير عبد السلام إلى نجاح سوق  
العراق للأوراق المالية في الانضمام إلى  
الاتحاد الأوروبي - الآسيوي للبورصات  
الذي يضم 30 بورصة أوروبية وآسيوية  
وعربية. ويقول إن العمل جارٍ على إتمام  
متطلبات الانضمام إلى الاتحاد العالمي  
للبورصات. وهناك أيضاً اتصالات مع  
مفظة التعاون والتنمية الاقتصادية هدفها  
تطوير السوق.  
وتم أيضاً انضمام سوق العراق للأوراق

يوضح طه عبد السلام أن مسؤولية  
السوق لا تشمل أية التزامات ترتبت أو  
قد ترتبت في المستقبل على سوق بغداد  
لأوراق المالية السابقة التي كانت تأسست  
في العام 1992 والخاصة لوزارة المالية.  
وبضيف: "السوق حالياً هي شخصية  
مفوية تتمتع بالاستقلالية المالية والإدارية".  
وعن آلية تنظيم عمل السوق، يقول عبد  
السلام: "إن السوق وضعت الأطر اللازمة  
لتنظيم وتدريب أعضاءها والشركات للدرجة  
في السوق بطريقة تتناسب مع هدف حماية  
وتعزيز ثقة المستثمرين بها، وكذلك تعزيز  
مصالحهم في سوق حرة تنقسم بالشفافية،  
والإضافة إلى تنظيم وتبسيط تعاملات  
الأوراق المالية بصورة عادلة وفعالة، والتي  
من ضمنها عمليات المقاصة وتسوية هذه  
التعاملات فضلاً عن تنظيم تعاملات  
أعضائها بكل ما له صلة بشراء وبيع الأوراق  
المالية وتعدد حقوق والتزامات الأطراف  
وسائل حماية مصالحهم المشروعة".

### الإدارة والإنجازات الفنية

أما بالنسبة لإنجازات السوق العام  
لنص، يشير عبد السلام إلى أنه "تم بناء  
قاعدة بيانات المساهمين الذين يتم تداول  
أسهمهم في السوق من قبل مركز الإيداع، وتم  
نجاح تطبيق نظام إصدار الشهادة الوقعية  
للحكمة من قبل السوق، وجرى كذلك  
التعاون مع الشركات المساهمة في تدقيق  
أرصنتها النهائية السنوية. ولتسريع عملية  
إصدار شهادات الأسهم يقوم قسم  
الشركات والرقابة بعملية التدقيق في اليوم



مع W-MAIL، جريدتك الإلكترونية بأرقام  
الصفحات وبدون ضرائب، مع معلق أيشا وعيت.



# "روتانا لإدارة الفنادق": قصة نجاح عربية



ديي - مايا ريدان

شكلت "روتانا لإدارة الفنادق" تجربة نموذجية في العالم العربي وأثبتت أن التميز بإمكانه أن يكون "محلياً بامتياز" وليس بالضرورة مستعماً من "الأجنبي" بدليل أنها منافس قوي تقدم على شركات إدارة الفنادق الأجنبية التي تنافس الشركات العربية "في عقر دارها".

فما هي العوامل التي أسست لنجاح "روتانا" كتجربة ريادية في العالم العربي؟ وعلى ماذا تقوم رؤية الشركة وسرراتيجيتها التوسعية؟ علماً أن مهمتها اليوم لم تعد تقتصر على إدارة الفنادق وإنما على الدخول فيها كسثمر أيضاً. "الاقتصاد والأعمال" دخلت "مملكة" روتانا الإدارية والتقت القيمتين على مجلس إدارة الشركة: من الرؤية الثاقبة لرئيس مجلس الإدارة ناصر النوييس إلى ديناميكية الرئيس التنفيذي سليم الزير والتخطيط الهادئ لنائب الرئيس للعمليات عماد الياس ارتسمت المحطات التي أشهت لنجاحات "روتانا" المتتالية ولستقبل يعد بالأكثر خلال السنوات المقبلة.

"روتانا خلقها الرجال وليس رأس المال"، بهذه العبارة يلخص رئيس مجلس إدارة شركة روتانا ناصر النوييس نجاح تجربة عمرها أربعة عشر عاماً.

بين 1992 و2006 رحلة بدأت في أبو ظبي وانطلقت ولا تزال إلى رحاب العالم العربي بطموح عالمي. لم تنطلق من المال وإنما من الكفاءات وأولويتها "للطاقات العربية"، فاستثمرت في "الإنسان" قبل استثمارها بالحجر. وانطلاقاً من إيمانها بال تخصصية وبال توسع التدريجي تمكنت الشركة من تكوين حقيقة بدأت بفندق واحد في العام 1993 لتشمل اليوم واحداً وعشرين فندقاً بالإضافة إلى واحد وعشرين آخرين قيد الانشاء. وفي خلال 5 سنوات من الآن ستحقق أحد أهدافها "الرئيسية" وهي التواجد في "البيت" العربي بكامله لتبدأ من بعدها رحلة جديدة نحو هدف "رئيسي" جديد.

## النويس: الأولوية لـ " البيت العربي "



ناصر النويس يتسلم جائزة الريادة في الإنجاز من وزير السياحة اللبناني علي عبد الله وعدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف ابوزكي خلال مؤتمر ومعرض أوفتي 2003 الذي تنظمه المجموعة

وتخضع "روتانا" في هذا الإطار دورات تدريبية مكثفة للعاملين لديها. ولا يقتصر التدريب على الشركة الأم فقط وإنما يقوم الفندق نفسه بتدريب العناصر العاملة لديه وإشراكها في دورات تدريبية لدى مؤسسات متخصصة في العمل الفندقي، وهي عملية مستمرة تعتبرها المفتاح الوحيد لأهدافنا التوسعية.

وفي الوقت نفسه، ينخي النويس أن

وإذ يشير إلى أن أولوية الشركة هي دائماً توظيف "الإنسان العربي"، بلغت إلى أن عملية التوسع تخطى في معظم الأحيان الاستعانة بالخبرات الأجنبية، "الأفضلية للطاقت العربية ولكن الأهم بالنسبة لنا هي الخبرات التي تضمن الحفاظ على جودة الخدمات الأمر الذي يضطروننا في أحيان كثيرة إلى توظيف مجموعة من غير العرب للـ الفراخ في أقسام معينة".

يستعيد ناصر النويس بداية مشروع "روتانا" في العام 1993 ليؤكد أن أبرز المحطات التي مزّت بها الشركة في رحلتها كان انطلاقها في "أبو ظبي" لأنها محطة تميّزت بـ "التحدي": "كان المشروع الأول لـ "روتانا" تحدياً حقيقياً أمام الشباب العرب الذين استلموا إدارة الفندق. والكثير من الناس يومها لم يكونوا يتوقعون أننا سوف نتجح، لكن بفضل العناصر التي تتولى إدارة "روتانا" استطعنا في خلال سنتين أن نجعل من أول فندق تولينا إدارته فندقاً تتحدث عنه البلاد بأسرها".

وقد وضعت للمجموعة عصابة خبرتها في إدارة "فندق وأبراج الشاطئ روتانا أبو ظبي" الذي أذن نجاح الشركة وكوّن سمعتها ومنها الانتشار. وانطلاقاً من عامل الخبرة يؤكد النويس أن أبرز العناصر التي كوّنت "روتانا" كتنجربة نموذجية في العالم العربي هي العناصر البشرية، لأن تأسيس الشركة قام على أفراد عرب متخصصين في مجال الفندقة. "روتانا" خلفها الرجال وليس رأس المال، وبالتالي لم تتأسس الشركة بالإعتماد على رأس المال لديها كما هو حاصل في الشركات التي تؤسس اليوم.

ويضيف النويس إن تأمين العناصر البشرية الجيدة والمؤهلة هو تحدّ دائم بالنسبة للشركة، يرتبط به الهدف الرئيسي الذي تعمل على تنفيذه "روتانا" وهو تغطية العالم العربي.



فندق وأبراج الشاطئ روتانا (أبو ظبي)

## ناصر النويس

درس ناصر النويس علم الاقتصاد في جامعة نيويورك، وأسس شركة أبو ظبي الوطنية للنفط والغاز واستمر في ترؤسها لمدة 14 عاماً، وكان مديراً لصندوق أبو ظبي للإنماء الاقتصادي العربي حيث أدار مشاريع سياحية وصناعية وزراعية عدة، إضافة إلى مشاريع تتعلق بالبنى التحتية في دول الشرق الأوسط وأفريقيا، كذلك عمل سفيراً لوزارة المالية والصناعة في حكومة الإمارات. وأسس النويس شركة روتانا لإدارة الفنادق في العام 1992.



فندق وسويتس المروج روتانا

جائزة الجودة من الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وبالتالي المنافسة جعلتنا أقوى وننتقل إلى الأحسن وإلى رفع مستوى الجودة في مشاريعنا.

وعن متجانيها التنافسية، لفت النويس إلى أن "روتانا" اختتمت العام 2005 بالإعلان عن ابتكار علامة فندقية جديدة في المنطقة تحت اسم "سنترو" التي تتوخى إلى رجال الأعمال الذين يبحثون عن الإقامة بميزانيات متوسطة، "لأني المنتج الجديد إقبالاً لافتاً قارب 10 مشاريع في شهرين، ووقعنا حتى الآن عقوداً في دبي وأبو ظبي وقطر والكويت ومصر. ونعتبر أن طرح العلامة التجارية جاء في وقتها لتلبي النقص الشديد في العالم العربي لهذه النوعية من الفنادق"، وسيباشر أول فندق "سنترو" عمله في دبي نهاية العام 2007.

من جهة ثانية، وانطلاقاً من إيمان "روتانا" بمبدأ التخصصية، أكد النويس أن توسيع نشاط الشركة لتشمل إدارة المرافق غير الفندقية أمر غير وارد، "ذلك أن توسيع مرحلة الإدارة إلى قطاعات جديدة خارجة عن نطاق عمل الشركة لن يضمن الجودة التي تميّزت بها "روتانا" وعملت على بنائها على مدى 14 عاماً.

وختم النويس بالإشارة إلى أن ليس هناك ما يعيق نشوء أكثر من شركة عربية على غرار "روتانا" في المنطقة، ذلك لأن العالم العربي يتمتع بالكفاءات ولا تنقصه الخبرة، "العوامل التي تؤسس لشركات إدارة ناجحة متوفرة في المنطقة العربية وتمثل به القيادة والعمل المشترك والخبرة والمعرفة، وهي الأسس التي قامت عليها "روتانا"، وبالتالي الأرضية مهيأة لأن تبرز إلى الساحة العربية العديد من الشركات الناجحة".

لوجودها في المنطقة، وبحسب النويس كون الشركة عربية ولديها معرفة وإلمام بورغيات ومتطلبات المنطقة، فقد مكّنتها ذلك من المنافسة بـ "جدارة"، وهذا ما أثبتته "روتانا" حتى اليوم. "على سبيل المثال صنف "فندق أوبراج الشاطئ" روتانا" أفضل فندق لرجال الأعمال في أبو ظبي، ومن بعده يأتي كل من "انتركونتيننتال" و"الشيراتون" وفي دبي أيضاً حاز فندق "البيستان روتانا" على



لها روتانا سويتس

يكون العامل البشري هو العائق أمام توسع الشركة خارج المنطقة العربية، لافتاً إلى أن هدف الشركة الرئيسي يتمثل بتغطية المنطقة العربية خلال خمس سنوات، وبعد أن تقوم الشركة ببناء قاعدة كبيرة لها في الوطن العربي وتكون كراون يمكن الاعتماد عليها، عندما تتوجه إلى تنفيذ مشاريع خارج الدول العربية. "ستراتيجيتنا التوسعية ستبدأ في "بيتنا" لأننا حتى الآن لم نخطئ المغرب العربي ولا المملكة العربية السعودية التي تعتبر من أهم أسواق المنطقة، وبعد ذلك نبدأ بالشرق خارج نطاقنا العربي".

ولم يعد نشاط "روتانا" يقتصر على إدارة الفنادق، وإنما ستبدأ بالاستثمار والمساهمة في المشاريع الفندقية. ويوضح النويس إن توجه الشركة للدخول كمستثمر جاء نتيجة ورغبة العديد من المستثمرين في أن تدخل شركة الإدارة كمساهم ولو من خلال نسبة بسيطة في الفندق الذي تديره "ونحن في طريقنا إلى تلبية هذا الطلب خصوصاً في أسواق تعتبرها مهمة وستراتيجية بالنسبة لتواجدنا في العالم العربي".

وإذ يؤكد أن دبي هي من الأسواق التي ستساهم فيها "روتانا" بسبب العائد "الممتاز" على الاستثمار، ويوضح "أي اتفاقيات معينة لم تتم في هذا الإطار لأن الشركة اتخذت القرار حذيقاً.

وبدأت روتانا بالتخصيص لهذه الخطوة من خلال فتح أسهمها للاكتتاب الخاص، وأوضح النويس أنه بعد ثلاث سنوات من تحول الشركة إلى شركة مساهمة خاصة قد تتخذ الشركة خطوة لاحقة لتصبح شركة مساهمة عامة.

من جهة ثانية، لا تخشى "روتانا" منافسة شركات إدارة الفنادق العالمية

## التوسع داخلياً وجغرافياً الزير: الموارد البشرية أكبر التحديات

كلغة وأكثر مرونة، والطيران أرخص، وبالتالي بات السفر متاحاً بشكل أكبر وأصبح ضرورة، ومن شأن الفنادق الجديدة التي تقام في البلدان السياحية أن تخفف الحاجة للسفر.

أما بالنسبة للأسواق الناشئة، فتتخذ "روتانا" إلى سوق معينة إذا ما توفرت فيها مقومات اقتصادية ناجحة أو مقومات سياحية ناجحة والأفضل إذا ما توفرت الاثنين معاً. وبحسب الزير قصدت "روتانا" السودان حيث لا يوجد سياحة، لكن تتوفر في البلد مقومات اقتصادية مجدية وطلب كبير على الفنادق التي تفتقر إليها البلد بشكل عام. "نقوم بدراسة السوق لثنتين لنا الفئات التي تلصق البلد وما هي مطلباها، وبالتالي نحدد في أي موقع يجب أن نكون وأي شريحة يجب أن نلتي".

وتتوزع فنادق "روتانا" في الإمارات على دبي وأبو ظبي والشارقة ورأس الخيمة والفجيرة. ويشير الزير في هذا الإطار إلى سوق أبو ظبي التي تعد بمستقبل سياحي مهم. "تلك أبو ظبي مقومات سياحية مهمة جداً لكن كان ينقصها القرار وألية التنفيذ، أما اليوم فباتت الظروف مهيأة. هناك هيئة أبو ظبي للسياحة التي تتفرد للشهوض بالفنادق وتلك القرار واليزات بما يمكنها من وضع الإمارة على الخريطة السياحية العالمية". ويلفت الزير إلى عوامل أخرى تتمثل بقرار الإمارة الذي سمح مؤخراً بتملك الأرض، وهو أمر من شأنه أن يحفز المستثمرين، كما أن الحصول على رخص البناء بات أكثر سهولة، بالإضافة إلى حاجة



سليم الزير

اقتصادية كبيرة في الدول العربية بسبب ارتفاع أسعار البترول التي أنتجت عوائد مالية كبيرة للدول المصدرة، وتقوم الأخيرة بتوظيفها في بلدانها وفي البلدان التي تتال حصص من "فائض الفائض" مثل سورية مصر وليبنان والأردن". يضاف إلى ذلك النمو المستمر في عدد السياح في العالم، في الوقت الذي أصبحت أساليب السفر أقل

204.3 ملايين دولار عائدات "روتانا"

في العام 2005

تدير "روتانا" حالياً 21 فندقاً في كل من دبي وأبو ظبي والشارقة وليبنان ومصر وسورية، بالإضافة إلى 21 فندقاً قيد الإنشاء ليصبح المجموع الكلي 42 فندقاً، ويشمل التوسع مملكة البحرين والأردن والكويت وقطر والسودان، بالإضافة إلى زيادة عدد الفنادق العاملة تحت إدارة الشركة في الإمارات.

فما هي استراتيجيات التوسع التي تعتمد عليها "روتانا"؟

يوضح الرئيس التنفيذي للشركة سليم الزير أن التوسع ذو شقين: التوسع الجغرافي من خلال تطوير الشركة وتعزيز نشاطاتها في البلدان التي لم تتواجد فيها، وتوسع داخلي يواكب التوسع الجغرافي.

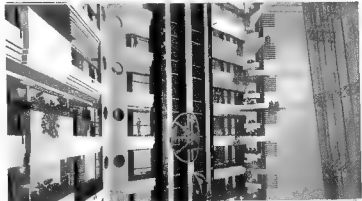
ومن بين الأسواق الجديدة بالنسبة لـ "روتانا"، الأردن والبحرين وقطر والسودان، وهناك محادثات لإنشاء فنادق في القاهرة وجدة والرياض. "تواجدنا في هذه البلدان من أجل أن نتواجد استراتيجياً لأنه يمكننا من تغطية المنطقة العربية". أما داخلياً، فتقوم الشركة بتحضير الكوادر البشرية لتضمن الحفاظ على الخدمات ومستوى الجودة في الفنادق الجديدة التي ستديرها. "لدينا حالياً 21 مديراً، وسنقوم بتحصين 21 مديراً جديداً ليكونوا جاهزين عند افتتاح الفنادق الجديدة خلال ثلاث سنوات. وهو أمر يتطلب جهداً كبيراً وتدريباً مكثفاً وبرامج تعنى بتطوير أداء كل شخص".

ويشير الزير إلى أن توسع "روتانا" يقوده عاملان أساسيان: نمو القطاع السياحي، ونمو الأعمال "هناك فورة

### سليم الزير

تخرج سليم الزير من جامعة المدرسة الفندقية في لوزان في سويسرا وأكمل دراساته في جامعتي كورنيل وكولومبيا في الولايات المتحدة.

عمل مديراً إقليمياً في فندق هيلتون إنترناشيونال، وأسس في العام 1981 في لبنان سلسلة من مطاعم الوجبات السريعة (جوسي بيرغر) وانضم في العام 1988 إلى شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق وعمل نائباً لرئيس فنادق "بالتا ريفل" حيث كان مسؤولاً عن إدارة 19 فندقاً تتوزع بين الإمارات وتركيا واليونان ومصر والمغرب وتونس، وأسس مع الشويس في العام 1992 "روتانا" لإدارة الفنادق وللتنجعات.



فندق روتانا في سوريا



## الفنادق العاملة تحت إدارة "روتانا"

العام	المدينة	الفندق
2002	أبو ظبي	لها روتانا سويتس
2002	أبو ظبي	فندق إنترناشيونال روتانا
1993	أبو ظبي	فندق و أبراج الشاملين روتانا
1997	أبو ظبي	الروضة روتانا سويتس
1999	العين	فندق العين روتانا
1997	دبي	فندق البستان روتانا
2005	دبي	فندق وسويتس المروج روتانا
1997	دبي	فندق جيبورا روتانا
1992	دبي	فندق بالم بيتش روتانا
2000	دبي	رحاب روتانا سويتس
1996	دبي	رحال روتانا سويتس
2000	دبي	فندق تاويرز روتانا
2005	دبي	فيلا روتانا سويتس
1999	الشارقة	فندق الشارقة روتانا
2000	بهرت	فندق جيبورور روتانا
2004	بهرت	فندق الحازمية روتانا
2005	دمشق	كوين سنتر روتانا سويتس
2000	شرم الشيخ	منتجع كورال بيتش روتانا-تيران
2005	شرم الشيخ	منتجع كورال بيتش روتانا-سنتره
2004	شرم الشيخ	منتجع رسيا غراند روتانا
2004	شرم الشيخ	منتجع كورال بيتش روتانا

"سنتر" التي أطلقتها الشركة وتهدف إلى تحقيق "معادلة صعبة" تجمع اكتمال الخدمة وبقائها ونوعيتها بأسعار أكثر قبولا من شريحة كبيرة في المجتمع. وبحسب الزير فإن هذا المنتج "سوف يحدث تغييرا في عالم الفنادق للعاصر"، معتبرا أن لديه فرصة استثنائية في المنطقة حاليا وسيشهد إقبالا كبيرا.

وتخطط الشركة لافتتاح 25 فندقاً تحت

القطاع السياحي للناسية إلى الشواطئ البحرية. "حالياً استنفدت شواطئ دبي تقريباً بالكامل والشواطئ التي تشهد ما الإمارة بمعظمها ليست على واجهات بحرية طبيعية، في حين تتوفر الشواطئ الطبيعية بكثرة في أبو ظبي". أما بالنسبة لدخول "روتانا" الإمارات الأخرى، مثل رأس الخيمة والفجيرة الحديثة على القطاع السياحي، فيشير الزير إلى أن هناك طلباً حقيقياً على السياحة في هاتين الإمارتين. يضاف إلى ذلك أسباب اقتصادية، "على سبيل المثال بإمكاننا أن نبيع الغرفة من فئة خمس نجوم في الفجيرة بأقل من نصف السعر الذي نبيعه في دبي. وهناك العديد من السياح الأوروبيين خصوصاً البريطانيين والألمان الذين يقصون البلد للاستمتاع بالبحر وبالنشاطات السياحية وليس بدافع العمل أو التسوق، وبالتالي سوف يجدون في هاتين الإمارتين طلبهم".

### سنتر "المعادلة الصعبة"

يعتبر الزير أن القطاع الفندقي بشكل عام في المنطقة يحتاج إلى تنوع الاستثمارات خصوصاً بالنسبة لقطاع الأعمال، إذ تتطلب هذه الشريحة استثمارات تبدأ من فئة 3 نجوم ومعوداً، "هناك حاجة في الشرق الأوسط إلى فنادق من فئة 3 نجوم تديرها علامات تجارية مثل "روتانا" وسنقوم بسد هذه الحاجة".

وفي هذا الإطار تندرج العلامة التجارية

اسم "سنتر" خلال السنوات الخمس المقبلة على أن يفتح الفندق الأول في غضون سنتين. وكما يوحي اسم "سنتر" (أي المركز الأوسط) سوف تكون مواقع مجموعة هذه العلامة التجارية في قلب منطقة العمل والتجارة في كل مدينة تدخلها. وسوف يتضمن كل فندق من فنادق المجموعة 250 غرفة وجناحاً ويضم محلات يومية ومطعم ومركز رجال أعمال متطور وغرف اجتماعات ونادياً صحياً ومسحاً.

وقد سجلت "روتانا" نمواً قياسياً خلال العام 2005 بنسبة 30 في المئة عن العام 2004، ووصلت عائدات الفنادق التي تديرها إلى 204,3 ملايين دولار، كما تعددت نسب الإشغال 80 في المئة. وتتوقع الشركة أن يسجل العام 2006 أيضاً نمواً يراوح بين 25 في المئة و30 في المئة.

بالنسبة للزير كل شركة عاملة في القطاع الفندقي في المنطقة هي شركة منافسة لـ "روتانا" مهما كان حجمها. ولفت إلى أن الشركة تمكنت حتى الآن من منافسة شركات عريقة يتجاوز عمرها 50 عاماً بالاستناد إلى أسس ثلاثة: توفير عائد على الاستثمار للمالك يكون الأعلى من بين ما توفره الشركات الكبرى العاملة في القطاع، بالإضافة إلى توظيف طاقم العمل الجيد وتأمين الخدمة المميزة. "يضاف إلى ذلك خبرتنا في أسواق المنطقة ومقدرتنا على التناقل مع الأسواق بالسعر اللازمة من خلال سرعة القبول".



فندق البستان روتانا - دبي



فيلا روتانا سويتس دبي

## التسويق عالمياً الياس: قريباً في موسكو وميلان وباريس

### عماد الياس

قبل التحاقه بفنادق روتانا أمضى عماد الياس 22 عاماً مع "هيلتون إنترناشيونال" حيث تولى مناصب مختلفة في التسويق السلاليجي بما في ذلك منصب المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط والمدير العام لفنادق هيلتون أبوظبي والعين. تغطي خبرة الياس كافة مراحل إدارة المشاريع من التخطيط والبناء إلى التشغيل التجاري والإعمال، بالإضافة إلى موازنة مستويات ضيافة العملاء عالية المستوى مع مستويات مرتفعة من الربحية.



عماد الياس

جملة خدمات أخرى كانت الشركة أول من طرحها.

وبحسب الياس، تبدأ عملية تسويق فنادق "روتانا" باكراً عندما يكون الفندق في مراحل إنشائه الأولى. على سبيل المثال قامت الشركة بتسويق "منتجع وسيا الفجيرة روتانا" الذي سيفتح في ديسمبر المقبل، وهذا بعد ذاته استثمار كبير، لأننا لا نفتح الفنادق ومن ثم نفكر بكيفية تسويقه وإنما نبدأ بعملية التسويق في مرحلة مبكرة. ونحرص على توظيف الخبرات وتعيين الشخص المناسب في المكان المناسب.

ناحية الإنترنت والتسويق الإلكتروني فاعتمد الشركة أحدث التقنيات في هذا الإطار، سواء النظام الذي يُعرف بـ EDS أي نظام التوزيع الإلكتروني Electronic Distribution System أو GDS أي نظام التوزيع العالمي Global Distribution System الذي يدخل شركات الطيران والسفرات وشركات تأمين خدمات المسافرين أن تقوم بكافة مهامها إلكترونياً.

ويشير الياس إلى أن "روتانا" هي أول شركة وفرت خدمة الإنترنت اللاسلكية Wireless في الفنادق العاملة تحت إدارتها من

"كنا في الإمارات فقط وأصبحنا في لبنان ومصر وسورية، وقريباً في الكويت وعافة الدول العربية". يقول نائب الرئيس للمبيعات في شركة روتانا عماد الياس، لافتاً إلى أن الشركة تخصص مأكية عملية التوسيع بسياسة تسويقية للفنادق الجديدة تراعي اتساع قاعدة الزبائن التي لم تعد تقتصر على السوق المحلية.

فعلى ماذا تقوم سياسة "روتانا" التسويقية؟

يقول عماد الياس بأن الشركة تعتمد سياسة تسويقية تقوم على محاور ثلاثة: السوق المحلية التي تركز عليها "روتانا" بشكل كبير، ليس هناك فريق تسويق لكل فندق على حده، وإنما لدينا مكتب تسويق National sales Office يتألف من نحو 40 موظفاً يقومون بتسويق كافة فنادق "روتانا" في الإمارات.

وهناك التسويق الإقليمي، خصوصاً في الأسواق التي تعتبر رئيسية، مثل السعودية والكويت وقطر. ومن ثم الأسواق العالمية، وهي تتطلب معرفة أي أسواق في العالم هي أسواق استراتيجية بالنسبة للشركة. وقد افترضت "روتانا" مؤخراً مكاتب تسويق في لندن وفرانكفورت والهند، وقريباً ستفتتح مكاتب في موسكو وميلان وباريس ولتي تعتبرها من أهم الأسواق.

هذا من ناحية التسويق المباشر، أما من



مشاريع جديدة في حقبة "روتانا"



## روتانا لإدارة الفنادق

أسس روتانا لإدارة الفنادق في العام 1992 كل من ناصر النوييس وسليم الزبير. وبعد ثلاث سنوات التحق بهما نائل حشوة وعمد الياس.

التحتك الشركة أول فندق لها في أبو ظبي في العام 1993، وتضمحل حقبها اليوم 42 فندقاً من بينها 21 فندقاً عاملاً، والباقي قيد التنفيذ. ويبلغ عدد الغرف الحالية 5409، على أن تصل إلى 10819 بحلول العام 2008.

ولدى روتانا فنادق من فئة أربع وخمس نجوم، وسوينس للشقق الفندقية، ومنتجعات بالإضافة إلى "ميتلغ بلاس" للملجعات واجتماعات الأعمال، و"Club Rotana" و"Bodylines" و"سنكرو" العلامة التي أطلقتها الشركة حديثاً.

### والابتكار Research Innovation Department

كذلك تحرص روتانا من خلال إدارة الفنادق لديها الحفاظ على طابع الضيافة العربية الذي تتميز به.

من جهة ثانية، يعتبر استقطاب العلامات التجارية العالمية جزءاً رئيسياً من استراتيجية روتانا التسويقية. ويقول الياس في هذا الإطار: "عندما دخلنا دبي في العام 1997 لم تكن علامة روتانا التجارية معروفة على مسيد الإمارة، فارتأت الشركة أن أسرع طريقة لجذب مختلف المجتمعات الموجودة في دبي هي من خلال استقطاب علامات تجارية عالمية في قطاع المطاعم غير موجودة في البلد، من هنا استقدمنا شركات مثل Trader Vic's و Benihana ونحن في بحث مستمر عن أسماء عالمية تضاف إلى فنادقنا وفي الوقت نفسه تزوّنا بالخبرات الجديدة. وتوسّو روتانا الإدارة والإشراف على كافة العلامات التجارية التي تستقطبها إلى فنادقها فيما تساعدهم الأخيرة بالأسلوب والخبرة التي لديها.

ويطمح الياس بالإشارة إلى أن المنافسة التسويقية هي تحدّ مستقر بالنسبة لروتانا وتتنطق من الإيمان بأن الكوادر البشرية هي أهم عنصر في الفندق ومن ضروري التعامل مع التفاصيل الصغيرة على أنها أمور بالغة الأهمية. هذا ما شكّل النجاح الذي ميّز روتانا، إذ لا يوجد في الشرق الأوسط حالياً شركة عربية استطاعت أن تدمج الخبرة العالمية مع متطلبات السوق المحلية بالشكل الذي حققته الشركة. ■

## فندق وسويتس بارك روتانا

وقعت روتانا عقداً مشتركاً مع مبرة أبو ظبي للساحية وشركة المدي للإستثمار السياحي لتنفيذ مشروع فندق وسويتس بارك روتانا للتوقع إنجازه في نهاية العام 2007، وهو يتألف من 250 غرفة و300 شقة فندقية ومكاتب وشقق سكنية، بالإضافة إلى مطاعم وقاعات اجتماع وناد صحي.

## الفنادق الجديدة في حقبة روتانا

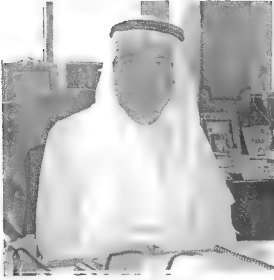
الافتتاح	المكان	الفندق
سبتمبر 2006	دبي	برجمان روتانا سويتس
منتصف 2007	دبي	منتجع أمواج روتانا
منتصف 2007	دبي	فندق ميدبا روتانا
منتصف 2007	دبي	روز روتانا سويتس
منتصف 2008	أبو ظبي	فندق وسويتس بارك روتانا
نهاية 2007	أبو ظبي	منتجع الخالدية روتانا بالاس
توفير 2006	البحيرة	منتجع وسيا البحيرة روتانا
منتصف 2008	البحيرة	بحيرة روتانا سويتس
منتصف 2008	رأس الخيمة	منتجع وسيا الكورف روتانا
توفير 2006	بيروت	الروضة روتانا سويتس
منتصف 2008	بيروت	سوليدير روتانا سويتس
نهاية 2007	الدوحة	فندق سيتي سنتر روتانا
توفير 2006	الكويت	فندق وسويتس المنير روتانا
نهاية 2008	الأردن	فندق صان روتانا
نهاية 2008	البحرين	فندق البحرين روتانا
نهاية 2008	السودان	فندق الخرطوم روتانا
نهاية 2007	دبي	سنترو للضيافة
نهاية 2007	دبي	سنترو البرشاء
منتصف 2008	أبو ظبي	سنترو شارع حمدان
2008	أبو ظبي	سنترو طريق المطار
ديسمبر 2008	السودان	فندق الخرطوم روتانا
ديسمبر 2008	الخرطوم	فندق المطار روتانا

ولكن هل تقوم استراتيجية روتانا التسويقية على تسويق الفندق بحث ذاته أم على تسويق روتانا كعلامة تجارية؟ يقول الياس إن الأمر المهم هو تسويق الفندق الوجود لأن الملك يطمح إلى تحقيق عائد سريع على الاستثمار، وبالتالي مهتمتا الأولى هي تسويق وتأمين الزبائن له قبل افتتاحه، ولكننا في الوقت نفسه نسوقه من خلال روتانا أي من دون هذه العلامة التجارية إن تتم عملية التسويق بالقوة نفسها.

وتجده ميزانية روتانا التسويقية سلباً بسبب النصب العالمية التي تفرّز عادة للتسويق في القطاع الفندقي، وأشار الياس إلى أن الشركة تنفق سنوياً على التسويق والبيعات في كل فندق من فنادقها بحدود 4 في المئة من العائد الذي يؤمّن الفندق.

أما بالنسبة للعلامة التجارية الجديدة سنكرو التي أطلقتها روتانا أوضح الياس أنه سوف يكون هناك إدارة وسياسة تسويقية منفصلة لهذه العلامة التجارية، لأنها تلبس طلبات شريحة معينة أي الطبقة المتوسطة من رجال الأعمال والعائلات. وقد بدأت الشركة بالتخصيص لتسويق العلامة التجارية على أن تكون من خلال برامج إعلانية مكثفة عبر وسائل إعلامية مختلفة.

ويوضح الياس إن المعايير التي تحرص عليها روتانا تسويقياً تتمثل بالدرجة الأولى في الحفاظ على مستويات الجودة سواء في فندق خمس نجوم أو في الشقق الفندقية. ولدينا في الوقت نفسه قسماً يُعنى بالأبحاث



عبد العزيز بن قاسم كانو

## عبد العزيز بن قاسم كانو: السعودية مهد الإستثمار

الدام - خطار زيدان

عبد العزيز بن قاسم كانو، سليل عائلة عريقة في عالم الأعمال، صاحب تجربة ثرية، ناجحة ومتنوعة. يشغل منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس التنفيذي لإحدى أبرز وأعرق المؤسسات السعودية والخليجية، هي مجموعة يوسف بن أحمد كانو، التي يعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1890 في البحرين، إضافة إلى ترؤسه لمجلس إدارة "طيران الخليج"، ومساهمته في مجالس إدارة عدد كبير من المؤسسات التجارية والاجتماعية والفكرية في المملكة العربية السعودية والبحرين ودول المنطقة، كما له نشاطات إنسانية متنوعة.

يقول عبد العزيز كانو في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" جرى في مكتبه في مدينة الدمام السعودية أنّ فلسفته في الحياة هي التفاؤل وعدم الاستسلام أمام المصاعب، لتحقيق النجاح ليس بالأمر السهل ويستحق الصبر والمحاولات الدائمة لبلوغه مهما كانت الظروف.

"الحياة مليئة بالفرص، علينا حسن استغلالها والاستفادة منها، فإذا أقلل الباب أمامنا علينا الدخول من النافذة، وإذا أقلت النافذة علينا محاولة الدخول من فتحة المكيف...". ولكن هل من فرص أقلت من عبد العزيز كانو ولم يحسن استغلالها؟ لا يعترف كانو بانندم، وليست من مفردات قاموسه، "ما فات مات". الندم يولد إحباطاً ويحول دون معاودة التجربة، وبالتالي دون بلوغ الهدف المنشود. ويرى أنّ أهمية المنصب هو في الغائبة التي يمكن أن يعطيها صاحبه للمجتمع ومن هم بحاجة إليه.

خطط التنمية الاقتصادية لكل دولة من دول الخليج على جده، وتقديم المشورة للمجموعة وموكليها عن اتجاهات السوق وتوجهاتها كما أنه يشير إلى أنّ استراتيجية المجموعة الاستثمارية تقضي في المساهمة بشركات وطنية، مساهمة عامة ومفلة، في مختلف المجالات، إضافة إلى الاستثمار في التعاون والشراكة مع شركات إقليمية وعالمية.

### علاقة تاريخية مع "طيران الخليج"

ويتحدث كانو عن "طيران الخليج" التي يرأس مجلس إدارتها، فيقول: "إنّ العلاقة مع هذه المؤسسة تاريخية، وقد بدأت منذ تأسيسها في العام 1953 بواسطة ابن عمه أحمد كانو، وحسن بينهم، وخليفة الغصيني والإنكليزي آلان بوجورو. وقد بدأ العمل بطائرة واحدة صغيرة ذي محرك واحد، تتسع لـ 18 راكباً، كانت تعمل ما بين البحرين ومدينة الظهران، وكان يطلق عليها تسمية "أم أحمد". وقد تطوّرت وكبرت بعد تحوّلها إلى شركة مساهمة تتوزع ملكيتها ما بين البحرين والإمارات، عمان والبحرين، وقد انسحبت كل من قطر والإمارات من ملكية الشركة بعد تأسيسهما لشركات طيران

قصوى في الرؤية الاستراتيجية العامة؛ بعض النشاطات تنمو والبعض الآخر قد يتعثر. نحن نحاول إصلاح الأنشطة المتعثرة، وإذا لم ننجح ننسحب منها".

وعن نيّة المجموعة التحوّل إلى شركة مساهمة، يقول كانو: "إنّ قدر الشركات العائلية أن تنطلق إلى أفاق جديدة بعد نجاحها وبلوغها حجماً معيناً. النيّة موجودة، والمجموعة على جهوزية تامة، والدراسات مستمرة لاستغلال الفرصة المناسبة في الوقت المناسب". ويؤكد كانو على الأهمية التي توليها المجموعة لتأهيل الموظفين وتدريبهم فنياً وتقنياً على تقديم الخدمات المميّزة للعملاء من خلال مركز متخصص يسعى للعب دور مهم في عملية سعودة الوظائف في المملكة، إيماناً منها بأنّ لرواظر السعوديين هو عماد المستقبل لشركات المملكة. كما يتحدث كانو عن اتباع المجموعة لأحدث الأساليب التقنية في الإدارة ونظم المعلومات، ما ساهم في فهم المستقبل ودراسة التطوّرات الحاصلة اقتصادياً واجتماعياً، واتخاذ الاحتياطات اللازمة لوكبتها. إضافة إلى توظيفها لفريق من الخبراء المختصين لتابعة وتقييم متطلبات

مستذكر كانو الفترة التي قضاهما في مدينة الرياض، منتقلاً من المنطقة الشرقية لتسلم مكاتب الشركة من العام 1964 وحتى العام 1970، فيقول: "إنّ هذه المرحلة كانت من أهم مراحل حياتي العملية. الحياة كانت جميلة والهموم أقل، ومدينة الرياض كانت صغيرة، وكنا نجتمع أيام الخميس في منزل الأمير سلمان مع مجموعة من الأمراء والأصدقاء، وقد لاقيت كل ترحيب واهتمام ومساعدة من الأمراء في مدينة الرياض فأصبحت أثني في بيتي".

### قصة نجاح المجموعة

وعن "مجموعة يونسف بن أحمد كانو" يعتبر عبد العزيز كانو أنّ نجاحها واستمراريتها يعودان إلى تنوّع وتكامل أنشطتها وانتشارها الواسع في دول المنطقة ونموّها التدريجي المستمر، إضافة إلى مصداقية تعاملها وجودة خدماتها ومنتجاتها.

أما عن توجهها للمستقبلي في ظلّ التطوّرات الحاصلة، يعتبر كانو أنّ السوق هي التي تحدد تطوّر أعمال المجموعة، وعملها لتطوير مستمرّة وتشكّل أهمية

## مجموعة يوسف بن أحمد كانو: صرح اقتصادي خليجي

تأسست شركة يوسف بن أحمد كانو في العام 1890 في البحرين، كشركة عائلية تتعامل في تجارة الأرزاق، ثم في تجارة اللؤلؤ وأعمال الوكالات التجارية، وتطورت لتصبح إحدى أكبر الشركات العائلية في المنطقة، تُعنى بشؤون التجارة، والوكالات للأحياء وخدمات الموانئ والبواخر والشحن البري، والسفر والسياحة (حصلت الشركة على عضوية "الألبان" والاتحاد العالمي للنقل الجوي" في العام 1948، كأول شركة في المنطقة)، ثم عملت في مبيعات وصيانة الآليات، تجهيزات خدمات حقول النفط والغاز والكيماويات والمقارنات والتأمين والمنتجات الاستهلاكية والتأمين بمشروعات مشتركة مع العديد من المساهمين الخليجيين والعرب في مجال التصنيع والخدمات وغيرها.

كما انتشرت فروع الشركة ومكاتبها في مختلف مدن دول الخليج، لتعمل كشركات وطنية مستقلة بسياسات وميزانيات ومجالس إدارة مستقلة، ترتبط ببعضها من خلال مجلس عائلي لجميع أفراد أسرة كانو، يتخذ بصورة دورية كل 6 أشهر، ومجلس تجاري بين أفراد العائلة العاملين في الشركات، يتخذ بشكل دوري كل 3 أشهر. وحلقت نجاحات كبيرة جعلت منها مساهماً مهماً في خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدول المنطقة، وصُفّت من بين أول 10 شركات في تصنيف فورب 100 شركة سعودية.

يرأس مجلس إدارة مجموعة يوسف بن أحمد كانو حالياً عبد الله علي كانو ويشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة، في حين يشغل ابنه عبد مارك جاسم كانو منصب نائب رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس التنفيذي للمجموعة، ويعتبر عبدالله ومبارك وعبد العزيز كانو من أبناء الجيل الثالث.

ولم عهد العزيز كانو لإخاء أخران هما:

- عبد الرحمن جاسم كانو: مؤسس النادي الثقافي في البحرين ومؤسس مدرسة عبد الرحمن كانو الدولية التي تضم أكثر من ألف معلم وتلميذ، وهي مدرسة نموذجية لإعداد النشء، ولديها مستلزمات دراسية متطورة وقد أعلت المرتبة الأولى بين مدارس البحرين، كما شغل عبد الرحمن كانو رئاسة مجلس إدارة النادي الأهلي في البحرين لسنوات عدة خلال عهده الذهبي.

- نديم الحليف جاسم كانو: أسس بيت القرآن الذي يضم مطبوعات أثرية قديمة لنسخ من المصاحف التاريخية الشريفة، وقطعا أثرية عديدة لا تكثر من الحضارة الإسلامية معروضة في قاعات مجهزة للعرض، وتضم المؤسسة أيضاً قاعات للمحاضرات والندوات العامة عن الفكر الإسلامي والحضارة الإسلامية.

أما أبناء عبد العزيز كانو فهم: علي، سعود، بدر وثواف. ويشغل علي منصب المدير الإداري التنفيذي في الشركة في المملكة، والهندس سعود علي رأس قطاع الأملاك والعقارات في المجموعة وأسس مشروع "جزر أمواج" في ملكة البحرين، وهو أكبر المشاريع السياحية والاستثمارية في المملكة. أما بدر عبد العزيز كانو فهو على رأس قطاع المشاريع المشتركة في المملكة التي تعمل على جذب الاستثمارات إلى الداخل وتأسيس شركات مشتركة صناعية وقطاعية مع مستثمرين سعوديين وأجانب في للقطاع العربية السعودية، ويعمل معه أخوه نواف في القطاع نفط.

النظام، ويتم الاستفادة من خبراتهم في ظل التوجه الانفتاحي العام وضع القيود من حرية التجارة. فهناك رغبة دائمة في المزيد من الإجازات الانتداعية، على الرغم من أهمية ما تم إتخاذة حتى الآن.

ويتطرق كانو إلى "الهيئة العليا للمساهة" الإنجازات الميدانية التي قامت بها حتى الآن، ويشير إلى أن المملكة العربية السعودية تحوي عدداً من الأماكن السياحية والأثرية المهمة التي تشكل جاذباً مهماً للسياح من مختلف دول العالم، ويقترح أن يتم تنظيم برامج سياحية لزيارة الأماكن الأثرية في المملكة لزوارها من الحجاج وطائفة الغيرة. ■

خاصة. والآن يتقاسم رأس مال الشركة كل من دولة البحرين وعمان، وقد تم تسميتها مؤخراً على رأس مجلس الإدارة، ونحن في طور إعداد سياسة تطويرية للشركة، وتقليص عدد الموظفين الزائدين، وإعطائنا استقلالية فيه ثمة. ونحن في طمر الحضور مع شركتي "يونيك" وإيرباس لتطوير وتجهيز الأسطول وزيادة عدد الطائرات بمعدل 10 طائرات تقريباً، إضافة إلى العمل المستمر على تدريب وتطوير القدرات البشرية في مختلف المراحل. كما أن هناك نية لتسيير الطائرات إلى وجهات جديدة، حيث نتوافر الطرادات في الشرق الأوسط، أوروبا، الشرق الأقصى، وأستراليا.

في "إفستكروب"

كما يشغل عبد العزيز كانو منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك العربي للاستثمار "إفستكروب"، ومقره الإقليمي في ملكة البحرين. ويقول عنه: "إن بنك إفستكروب أحد أهم وأكبر البنوك الاستثمارية في الشرق الأوسط ويقوم بإبرام صفقات استثمارية كبيرة ومهروسة في كل من الولايات المتحدة وإنكلترا ودول أخرى في العالم، وفي بعض الأحيان يشترى شركات معتدلة أو عقارات وأماكن بأسعار منخفضة ويعمل على تطويرها وتحسين أداؤها ورفع معدلات إنتاجها ثم يقوم ببيعها في صفقات دولية متميزة. ويشرف على إدارة البنك عقول اقتصادية ورجال أعمال واستثمار من الطراز الأول، وهذا هو سر نجاح هذا البنك للتعزيز الذي أمته بعضوئتي فيه مع إخواني أعضاء مجلس الإدارة".

المملكة. المكان الأنسب للاستثمار

ويتحدث عبد العزيز كانو عن الوضع الاقتصادي في المملكة ومناخ الاستثمار والإصلاحات الاقتصادية الحاصلة، والتحديات المرتبطة، ويقول: "إن المنافسة ضرورية في النشاط الاقتصادي وهي محفز للتقدم والتطور. السوق السعودية سوق مفتوحة، والقطاع العام، ولديها القوت المناسبة لمواجهة المنافسة للرتبة في ظل التغييرات الحاصلة وما تفرصه على من تحديات". ويعتبر أن دخول المملكة إلى منظمة التجارة العالمية بشكل عاملاً إيجابياً وسيعود بالفائدة على اقتصادها بشكل عام. لكن بعض القطاعات قد تواجه صعوبات، مثل القطاع الصناعي، ولا سيبل لواجهتها سوى بالتكاتف، ولقيام تحالفات وشراكة ما بين المصنعين السعوديين، لأن في الاتحاد قوة.

# بعد 15 عاماً على بدء الانتاج مجموعة سيراميك رأس الخيمة الريادة في النجاش

## رأس الخيمة - الاقتصاد والأعمال

مع دخولها العام الـ 15 من عمرها كزست مجموعة رأس الخيمة صادراتها العالمية في انتاج بلاط السيراميك والأدوات الصحية، لتشكل في ذلك أول صرح صناعي عربي يبلغ هذه المرتبة في مجال الصناعة العالمية.

فمع نهاية الفصل الأول من العام 2005، سوف يبلغ إنتاج مجموعة مصانع سيراميك رأس الخيمة 100 مليون متر مربع من بلاط السيراميك، ونحو 3,4 ملايين قطعة من الأدوات الصحية، وسيكون من هذا الإجمالي 66 مليون متر مربع و2,7 مليون قطعة صحية في مصنع رأس الخيمة وحده، الأمر الذي يجعل "سيراميك رأس الخيمة" أكبر شركة انتاج السيراميك في العالم ومن موقع واحد.

غير أن هذا المستوى من الانتاج ماض في تزايد حيث يتوقع أن يصل إلى أكثر من 105 ملايين متر مربع من بلاط السيراميك سنوياً، وإلى نحو 4 ملايين قطعة من الأدوات الصحية، الأمر الذي يبدو معه أن أمام مجموعة سيراميك رأس الخيمة آفاق واسعة للتوسع عمودياً وأفقياً.

## النمو الدائم

وأهمية ما حققته مجموعة سيراميك رأس الخيمة لا تكمن فقط في المستوى الذي بلغته، بل في الفترة الزمنية التي تمت خلالها هذه الإنجازات وفي رحلة نمو مطرد عاماً بعد عام ومن دون أي تعثر أو انكفاء ولو مؤقت. إذ ليس من السهل أن تصل المجموعة إلى هذه المرتبة العالمية في خلال أقل من 15 عاماً التي تُعد فترة زمنية قصيرة.

فقد بدأت شركة سيراميك رأس الخيمة الانتاج في العام 1991 بكمية بلغت في العام الأول نحو 700 ألف متر مربع من البلاط، ثم



د. خالد مسعود

أخذت تلتف من عام إلى عام بمعدلات قياسية حتى بلغت في نهاية العام 2005 نحو 60 مليون متر، أي بزيادة تفوق الـ 60 ضعفاً ويعمل سنوي يبلغ نحو 4 أضعاف سنوياً. وقد تراقف تزايد الإنتاج مع ارتفاع مماثل في حجم المبيعات الذي بلغ في العام الأول نحو 16,5 مليون درهم ليصل في العام 1995 إلى 136,2 مليوناً، وإلى 500 مليون في العام 2000. ثم ليقفز إلى نحو 1,3 مليار درهم في نهاية العام 2005.

وكان من الطبيعي أن تنعكس هذه الأرقام على ربحية الشركة حيث بلغت الأرباح الصافية للعام 2005 نحو 128 مليون درهم بعد اقتطاع 10 في المئة للاحتياطي القانوني (نحو 12,5 مليون درهم) وحقوق الأقلية (نحو 1,7 مليون درهم)؛ وبذلك فقد زادت الأرباح الصافية بنسبة 8 في المئة وتم تعزيز حقوق المساهمين لترتفع إلى أكثر من 1100 مليون درهم.

## التوسع أفقياً وعمودياً

وقد عكس هذا النمو الكبير في حجمي الانتاج والمبيعات توسعاً متروساً على الصعيدين العمودي والأفقي أخذاً في الاعتبار

الطلب المتزايد على منتجات الشركة والزيادة المرتقبة المستقبلية، فضلاً عن النجاح الكبير الذي حققته الشركة في عمليات التصدير إلى الأسواق العربية والأجنبية والتي بدأت في السنوات الأولى لبداية الانتاج. فعلى الصعيد العمودي، أدخلت الشركة أصنافاً ومقاسات مختلفة من بلاط السيراميك، وأضافت عليها تصاميم عدة ومتنوعة بحيث باتت قادرة على تلبية احتياجات مختلف الأسواق في مختلف المشاريع ولكافة الاستخدامات سواء للارضيات أو الجدران، وأصبح بلاط "سيراميك رأس الخيمة"، وبفضل نوعيته وكونه وتصميمه وزخرفته، قادراً على دخول جميع غرف البيوت والقصور والمكاتب والفنادق.

وفي موازاة سيراميك، أكملت المجموعة توسعها باتجاه الصناعة المكلفة للبلاط والمتصلة في منتجات الأدوات الصحية وبأبسط كلمة، وهي أيضاً على مقدار كبير من التنوع سواء من حيث الألوان أو التصاميم.

## صناعات مكثلة

ومما يزيد من قدرة مجموعة سيراميك رأس الخيمة على زيادة إنتاجها التنافسي، مساهمتها في إنتاج مكمل، فقد تم مؤخراً تأسيس شركة رأس الخيمة للكيماويات، وشركة رأس الخيمة للمعادن، وتملك المجموعة 50 في المئة من أسهم كل منهما. وتنتج الشركتان كيماويات مواد أولية تستخدم في صناعة السيراميك، وسيكون لكل من هاتين الشركتين دور أساسي سواء في تحسين نوعية وجودة الانتاج أو في زيادة القدرة التنافسية، الأمر الذي يمكن مجموعة سيراميك رأس الخيمة من امتلاك قدرة أكبر على التحكم في اعتماد المعالجة التي مفادها: "أفضل إنتاج بأحسن أسعار".

## التوسع خارج الحدود

أما على صعيد التوسع الأفقي، فقد توجهت مجموعة سيراميك رأس الخيمة



مبنى مجموعة سيراميك رأس الخيمة

انطلاقاً من ذلك، استحوطت مجموعة سيراميك رأس الخيمة وبجدارة، هذا النجاح الكبير في النمو والتوسع مع الحرص الشديد على النوعية والجودة الأمر الذي مكّن المجموعة من احتلال موقع الصدارة العالمية ليس من حيث الحجم وحسب، بل من حيث السمعة المهنية المتزايدة.

### “جائزة محمد بن راشد”

ولم يكن مستغرباً إزاء هذا النجاح المستمر، أن تتلأل مجموعة سيراميك رأس الخيمة “جائزة سمو الشيخ محمد بن راشد للأعمال” التي تمنح عادة استناداً إلى معايير محددة تتعلق بالأداء والتميّز في إدارة الأعمال. وقد شملت هذه المعايير اعتبارات تحديد الاستراتيجيات والقيادة والنوعية وثقافة الشركة التي تشمل منظومة السلوكيات والأخلاقيات، إضافة إلى التزام الشركة بالقضايا الاجتماعية والانسانية ومدى مساهمتها في خدمة الوطن والمجتمع. إن مجموعة سيراميك رأس الخيمة وبعد 15 عاماً من الإنتاج، تعزّز بما حقّقه، وهي تعتزّ أكثر، بأنّ مشوار النمو والتقدم ما زال في بداياته، وإنّ الزخم مستمر لدى إدارة الشركة للمضيّ قدماً في التطوير وفي خلق شبكة مصنّعة عالمية تعمل تحت مظلة مجموعة سيراميك رأس الخيمة التي لا تزال ترى أنّ هناك آفاقاً واسعة واعدة تبقي الباب مشرعاً أمام نجاحات جديدة فالتّجارب الحقيقي لا يتوقّف عند حدود معينة، لأنّ الحافلات على النجاح لا تتحقّق إلاّ بالزّيد من النجاح. ■

وثائب حاكم إمارة رأس الخيمة، وبإدارة الرئيس التنفيذي للمجموعة دحاطر مسعد. وكانت هذه الرؤية تهدف إلى إنشاء مصنع ناجح لسيراميك والأدوات الصحية يلبي احتياجات الأسواق بمواصفات عالمية من حيث النوعية والاتقان والجمال. وما هذا الاختراق الواسع للأسواق العالمية بما في ذلك الأسواق الأوروبية إلاّ الدليل على المستوى المتقدّم الذي بلغته المجموعة وعلى مدى التزامها بالمواصفات والمقاييس العالمية واعتمادها أحدث التقنيات، ولرّكنها على إدارة فعالة أفلتها للحصول منذ سنوات على أعلى شهادات الجودة.

ويتميز للراغبين للتخصصون النجاح الكبير لمجموعة سيراميك رأس الخيمة وخلال هذه الفترة القصيرة إلى عوامل عدة، أبرزها الآتي:

- التصميم الأكيد على إقامة سلسلة مصنّعة (Chains) مع استثمارات كبيرة في التكنولوجيا بقيادة الرئيس التنفيذي دحاطر مسعد الذي يمتلك الخبرة الفنية إلى جانب الخبرة الإدارية والتسويقية.
- الجهد للتواصل من أجل إقامة مصنع يتجاوز أسواق الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي.
- للمقاربة الطموحة لمخول أسواق إقليمية ودولية بما في ذلك الأسواق التنافسية والتي تتطلب أعلى المواصفات.
- تخصيص قسم أساسي من الأرباح لإعادة استثمارها في دعم تقنيات الصناعة وتطويرها وفقاً لقواعد منتظمة.

نحو أسواق خارجية وإعدة وذات مزاياف تنافسية، فأقامت وحدات إنتاجية تعمل تحت إشرافها، وذلك بهدف تعظيم قدراتها الانتاجية للاقاء الطلب للتزايد على منتجاتها. وبنيت هذه الخطة التي بدأت قبل سنوات بات للمجموعة مصنّعة في 5 بلدان هي الآتي: بنغلادش (ملكية بنسبة 90 في المئة)، الصين (ملكية بنسبة 100 في المئة)، الهند (ملكية بنسبة 100 في المئة)، السودان (ملكية بنسبة 80 في المئة) وإيران (ملكية بنسبة 80 في المئة). وتشهد هذه المصانع توسعاً مستمراً تفضيلاً لاستراتيجية الشركة الأم وتحقيقاً لأهدافها.

وجاء هذا الانتشار ليزيد من قدرة المجموعة على خدمة أسواقها وزبائناتها، الأمر الذي انعكس إيجاباً على عمليات التصدير، حيث دخلت منتجاتها إلى أكثر من 135 بلداً تتوزّع على القارات الخمس.

وترافق هذا التوسع في الإنتاج مع توسّع مواز في نقاط البيع، حيث بدأ في العام 2005 العمل في معرض في الرياض -السعودية، و8 معارض في الهند. وبدأ الإعداد لافتتاح 15 معرضاً في الهند، من المقرر بدء العمل فيها خلال العام 2006.

### قصة نجاح

ولاشك في أنّ هذا النمو المطرد والتوسع المستمر يجسدان قصة نجاح غير مسبوق ويعكسان حملاً طموحاً بدأ منذ اليوم الأول، ومن خلال رؤية بعيدة المدى بدعم من سمو الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي العهد



غسان البكري

# مجموعة البكري: استثمار السواحل والبحار

الرياض - سليم بو دباب

باتت "البكري" مجموعة قابضة تضم 11 شركة في قطاعات النفط والطاقة والخدمات البحرية والاستثمار، بحسب غسان عبد القادر البكري، نائب رئيس مجلس الإدارة،

نسج عبد القادر البكري مع البحار وسواحلها قصة نجاح تمتد جذورها لثلاثين عامًا، فكانت الخطوة الأولى في رحلة ألف ميل من ميناء جدّه الإسلامي في العام 1973. وشملت الرحلة حتى الآن منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية والشرق الأقصى، مع التطلع للخطية بقية العالم، على إيقاع فلسفة ركيزتها: "لوج المناطق الإقليمية الساحلية للتصدير إلى الدول المحيطة بها، وتوفير الطاقة وجعلها في متناول العديد من مناطق العالم الناشئة عن مصادر هـ". واستناداً إلى قيم: "التنافس والجودة والثقة والرونة"،

القدرات القربية للعاملين لدينا والاستفادة من إمكانياتهم المتنوعة مسار عمل لا نجد عنه، كما يشير غسان البكري. وتتركز الخدمات الرئيسية لشركة عبد القادر البكري وإبنائه القابضة حالياً على تجارة منتجات الطاقة، بناء السفن وإصلاحها، إدارة الموانئ وتشغيلها، توفير الخدمات البحرية والملاحية، تقديم خدمات التزود بالوقود للمحطات والسفن، وإدارة السفن وتاجيرها واستئجارها، وقد أكسبنا تواجداً في هذا القطاع منذ أكثر من 30 عاماً خبرات كبيرة، نمول عليها الكثير من ترسيخ

## إلى قابضة

التنافس، الجودة، الثقة والرونة، قُبِعَ أربع أسهماً عبد القادر البكري كإطار تتوسع من خلاله شركاته وتتنوع في ما تقدمه من خدمات، فجاء تأسيس شركة عبد القادر البكري وإبنائه القابضة، كمنظّمة تضم الشركة الخماسية للشحن والصيانة المحدودة وشركة البكري للملاحة المحدودة وشركة البحر الأحمر للخدمات الملاحية المحدودة، بالتوازي "مع السعي لتحقيق الريادة والتكامل والإبتقان في كل ما نقوم به، فطالما شكل توجهنا بتقييم

شكّل سطوع نجم ميناء جدّه الإسلامي، كأحد أبرز الموانئ التجارية السعودية والإقليمية، حافظاً كأكفأ - عبيد القادر البكري، أسس عليه انطلاقاً مشاريعه التجارية. ففي العام 1973 أطلق البكري "المؤسسة الخماسية والبكري للتموين"، بعد شرائه لنافذة صغيرة وفر من خلالها خدمات الوكالة والتموين للسفن التي تتردد على الميناء. ولم تضح فترة حتى أطل البكري بـ "شركة البكري التجارية" على قطاع تجارة النفط الخام والمنتجات البترولية، أعقبها تأسيس شركة البكري للملاحة لخدمات تاجير واستئجار السفن والملاحة، ومن ثم شركة البحر الأحمر لإدارة السفن وخدمات للساندة البحرية.

وجاء إعلان "شيفرون تكساكو" الأميركية المصاحبة عن تكوين شركة شيفرون تكساكو للبكري للزيوت في العام 2004 بمثابة محطة مهمة في مسيرة عبد القادر البكري، تبعاً لوع "شيفرون تكساكو" كثاني أكبر شركة توفر منتجات طاقة متكاملة في الولايات المتحدة الأميركية ورابع أكبر شركة على مستوى العالم.

وما لبثت شركة شيفرون تكساكو البكري للزيوت أن احتلت موقعاً متقدماً في توفير منتجاتها المصنعة من زيوت التشحيم وزيوت المحركات والشحوم لعملائها التجاريين والصناعيين وتجار التجزئة في المملكة والمنطقة المحيطة.

## القطاعات

### القطاع البحري

يتضمن امتلاك وتاجير وإدارة وتشغيل سفن أعالي البحار والنقل البحري، ويشمل الشركات التالية: شركة البكري للملاحة الدولية للصنعة وشركة البحر الأحمر للخدمات البحرية المحدودة.

### قطاع الاستثمار والخدمات

يتوزع على استثمار الأموال وتشغيلها وإدارتها، وعلى المشاريع والخدمات المالية والتأمينية واستثمار وإدارة العقارات، ويضم الشركات التالية: الشركة الخماسية للشحن والصيانة المحدودة، و"بانيبرز كلوب إنترناشونال" - الملكة العربية السعودية.

تتوزع أعمال شركة عبد القادر البكري وإبنائه القابضة على 3 قطاعات رئيسية تنشط من خلالها 11 شركة:

### قطاع الزيت والطاقة

يشمل التجارة بمنتجات الطاقة والمواد الكيميائية والنفطية، ويضم هذا القطاع الشركات التالية: شركة البكري للتجارة (آسيا) - سنغافورة، شركة البكري لأنظمة تسويق الطاقة المحدودة، شركة الواحة للطاقة، شركة نايل البكري لطيران - السودان، شركة أم درمان للبترول - السودان، شركة البكري الدولية للطاقة - سريلانكا و"شيفرون تكساكو البكري للزيوت التشحيم المحدودة".





مع وزير البترول السعودي علي النعيمي

نشأتنا والتوسع به إقليمياً ودولياً.

### محطات النجاح

"هذه القيم والخبرات شكّلت ركيزتنا الأساس في رحلة انطلقت من شواطئ المملكة العربية السعودية لتشمل منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية والشرق الأقصى، مع التطلع لتغطية بقية العالم". ولطالما حفلت هذه المحطات والتوسّعات "بتفعيل روح المبادرة وجراة اختراق الأسواق الجديدة، بما لدينا من إمكانيات عملية وخبرات متنوعة، نعتمد عليها لتوفير الطاقة وجعلها في متناول العديد من مناطق العالم الناشئة من مصادرها، والتي لا تصل إليها كبريات شركات النفط العالمية".

"وتعتبر فروعنا وعقود الشراكة في كل من كينيا وباكستان والسودان وغانا محطات رئيسية في هذه الرحلة، هذا إلى مكاتبنا للمتاجرة في الكويت وسنغافورة، وفروعنا في الإمارات العربية المتحدة المختص

بتعوين السفن بالوقود".

"اختيارنا لهذه البلدان"، يفسح غسان البكري، "بمنع من تحديدنا بدقة للفرص التجارية المتوفرة والمكثفة بالمرجة الأولى، بالتوافق مع فلسفتنا المرتكزة على ولوج المناطق الإقليمية الساحلية للتصدير إلى الدول المحيطة بها، بحيث نعتبر رخصتنا للتصدير والتصدير في باكستان، والتي تطل الهند بشكل رئيسي، ترجمة لهذه الفلسفة، نظراً لما تتمتع به باكستان من شبكة سكك حديد ممتازة متصلة بمرافأ "قاسم"، نستفيد منها في توصيل منتجاتنا، حتى السائلة منها، إلى الهند".

### الأذرع الإقليمية

على غرار باكستان، شكّلت كينيا مركزاً إقليمياً لأعمالنا يستهدف الدول المجاورة. وبفضل أسواقها الكبيرة، شكّلت آسيا محور اهتمام استراتيجي لدى الشركة، فكانت الانطلاقة من سنغافورة في العام 1999 بتأسيس شركة البكري للتجارة - آسيا، وقد ارتكز اختيارنا لسنغافورة على بنيتها التحتية المتطورة وقربها من الأسواق الآسيوية، فلم نتردد، بناء على ذلك، من الدخول في عقود توريد طويلة الأجل مع العديد من شركات البترول الكبرى، مثل "بيوتش بتروليوم"، "شل"، "كالكس"، "إنتونداشال توريدز"، وغيرها.

ولم تثنِ المحطة السودانية للشركة عن هذه الفلسفة المرتكزة والرؤية الاستراتيجية الواضحة، فتم تأسيس شركة نايل البكري للطيران في العام 2000، كشركة تضامنية

بالمنافسة مع دول شمال أفريقيا المنتجة للبترول والمصدرة إلى أوروبا، بينما تصل منتجياتنا من البترول السعودي إلى الغارة الأميركية عبر أفريقيا الجنوبية".

### التأمين على المستقبل

يسير تطور شركتي عبد القادر البكري وأبنائه القابضة بمساره الطبيعي، فقمنا ببناء سفن وحدات بحرية جديدة تشتمل على أربع ناقلات بتروكيمياويات تبلغ حمولة الواحدة منها 450 ألف طن متري، يضاف إليها 5 ناقلات موزجة لشركة سابك، وقاطرات موزجة لحساب شركة أرامكو يبلغ عددها 34 قاطرة، كما قمنا عقوداً يتم بموجبها حالياً بناء 6 ناقلات في الصين من الطراز الحديث ذات "البدن المزدوج".

ويضيف غسان البكري، "بعد أن عانينا الكثير من جراء الحروب في المنطقة، لأسباب تلك التي شهدتها منطقة الخليج، قربنا الاتجاه إلى قطاع التأمين، خصوصاً على الناقلات النفطية، كضمان جديد يُضاف إلى زمة أعمالنا، فاطلقنا في هذا الصدد مشروع أسيع مع مجموعة من رجال الأعمال، ونسعى من خلال هذه الشركة أن تكون باكورة الشركات العربية التي يطمح تأميمها الناقلات النفطية، وبينها ناقلاتنا، لما يتطلبه هذا النوع من التأمين من خبرات وملاحة مالية عالية".

وعن أبرز التحديات التي تواجه الشركة، يفتح غسان الباب: "إن الارتفاع البالغ في أسعار المحروقات والطاقة عالمياً يعتبر التحدي الأساس الذي يواجهه نشاطنا مثل نشاطاتنا".

بين: الشركة السودانية لتسويق البترول، وشركة الزيت الخليجية وشركة البكري الدولية للمطابقة، وتحمور النشاط الرئيسي لهذه الشركة الجديدة بدايةً حول توفير خدمات الخزود بالوقود في المطارات الرئيسية كمطاري الخرطوم الأبيض، "ومع توسّع أنشطتها وخدماتها لتغطية مطارات أخرى في السودان، مثل مطاري نيالا ودققة، بلغت حصة "نايل البكري للطيران" من سوق تزويد المطارات بالوقود في السودان نحو 66 في المئة". وجاء تأسيس شركة أم دومان للبترول الوجه الآخر لقصة نجاح "البكري" السودانية.

ماذا عن أوروبا؟ "لا نفكر بالتوسع إلى أوروبا"، يجيب غسان البكري، "ونترك على خلفية تجارية بحثة تتعلق بالعمل السعري متعدد، فمبور منتجنا لقناة السويس يؤدي إلى انقلاب كامل في هذا العامل، مما لا يسمح

### ... والعلماء

يقترح عملاء شركة عبد القادر البكري وأبنائه القابضة بين حكومات وقطاع خاص وشركات متعددة الجنسية، وتشمل قائمة العملاء شركات أبرزها: أرامكو، سابك، السعودية للكهرباء، المصرية العامة للبترول، البحرين الوطنية للزيت، قطر الخلد للبترول، مصفاة عمان، ابوظبي الوطنية للزيت، الشركة الأنطويبي "إي بي إي"، اتاب - تونس، جي بي سي - السودان، أجيب بترولي، الخطوط الجوية البريطانية والخطوط الجوية الهندية.

رئيس DDB Levant

## توسع مكثف لـ DDB Worldwide

### من بيروت ودبي



بيروت، بول ماروديس

افتتحت شركة DDB Worldwide مركزاً إقليمياً لها في بيروت تحت اسم DDB Levant وأعلنت رئاسته إلى رئيس فرعها في لبنان Strategies DDB إبراهيم ثابت، الذي تحدث عن تأسيس المركز الإقليمي الجديد، وعن واقع ومستقبل صناعة الإعلان في لبنان والمنطقة.

تمتد خبرة ثابت في عالم الإعلان والعلاقات العامة إلى سبعينيات القرن الماضي حيث قام في العام 1980 بتأسيس شركته الإعلانية المعاصرة Strategies لبنان، التي سرعان ما أصبحت ضمن الشركات الخمس الأولى، إلى أن دخلت السوق اللبنانية أوائل التسعينات شركات الإعلان الإقليمية الضعفة. وقبل 5 سنوات تعاقدت DDB مع شركة Strategies لتصحيح Strategies DDB، واستطاع ثابت أن يحقق إنجازات كبيرة حوّلته لرؤس DDB Levant.

#### تركيز على المنطقة

يقول ثابت إن شركة DDB Worldwide تحتل المرتبة الأولى في الولايات المتحدة الأمريكية، والثالثة على مستوى العالم، وفي جميعها الكثير من الجوائز العالمية، ما جعل منها إحدى أشهر وأهم شركات التواصل في العالم. أما في الشرق الأوسط فلم تحقق DDB هذه الشهرة لأنها تأخرت في دخول السوق، إذ كانت تعتمد في السنوات الماضية شركات إعلان محلية في كل بلد تبعاً لاتفاقيات شراكة. واليوم قررت DDB Worldwide التركيز على المنطقة، وبعد أن أسست مركزاً إقليمياً لمنطقة الخليج في المدينة الإعلامية في دبي، أطلقت للتركز الإقليمي لخطة الشرق العربي في لبنان DDB Levant الذي سوف يشرف على أسواق لبنان، سورية، الأردن والعراق، ولاحقاً

ثابت إلى نمو قياسي في الإنفاق الاعلاني في دول الخليج في ظل الغفرة. فالإنفاق الإعلاني في السوق السعودية ارتفع في العام الماضي بنسبة 30 في المئة، وبنسبة أقل في الخليج عموماً.

بالنسبة للسوق الإعلانية اللبنانية، يقول ثابت إن الإحصاءات تبين أن حجم الإنفاق الاعلاني السنوي في لبنان يبلغ نحو 450 مليون دولار، في حين أن الرقم الحقيقي لا يتجاوز 90 مليوناً، وهذا الاختلاف بين التقديرات والواقع يعود إلى التقنية المستخدمة في احتساب حجم الإنفاق حيث تعتمد شركات الإحصاء إلى رصد الإعلانات في وسائل الإعلام المختلفة واحتساب قيمتها على أساس التعرفة المعتمدة في كل وسيلة إعلامية، في حين أن معظم هذه الوسائل يقدم إحصاءات كبيرة على التعرفة المعتمدة. فنحن في شركات الإعلان نعلم أن حجم "قالب الطويل" في لبنان الذي نتقاسمه لا يتجاوز 150 مليون دولار، 90 مليوناً منها تذهب إلى وسائل الإعلام إنفاقاً إعلانياً و60 مليوناً للإنتاج الاعلاني.

#### عوائق غير منظورة

ويختم نائب رئيس نقابة شركات الإعلان في لبنان بالقول إن دور لبنان في عالم الإعلام والإعلان سيبقى ريادياً في المنطقة ولهذا السبب تنظم النقابة قريباً مؤتمراً يبحث شبل تعزيز هذا الدور وإزالة العوائق عوائق غير منظورة لا تحل قطاع الإعلان مباشرة ولكنّها تصيبه في الصميم. فالعقود الإدارية من روتين إداري وقوانين متعادلة العهد وتعقيدات تنظيمية بالإضافة إلى التشجيش السياسي أثت وتؤدي إلى هروب الاستثمارات من لبنان إلى دبي، وعندما تتخذ شركة ما من دبي مركزاً إقليمياً لها فهي سوف تتعاون حكماً مع شركات الإعلان الموجودة هناك، وإذا ما استعادت لبنان دوره كمركز إقليمي للأعمال فإنّ الانتعاش سيحلل حكماً كل القطاعات الاقتصادية في البلد.

سيتم دمج هذين المركزين الإقليميين في شركة قابضة بحيث تتكامل أعمال كل الشركات التابعة لـ DDB في الشرق الأوسط. وبالنسبة للأسواق الشرقية، فنحن نعمل مع الشركة السورية Publvision DDB منذ فترة طويلة، بحسب ثابت، ويضيف أما في الأردن فالتعاون مع Jordan في تزايد مستمر، في حين أن السوق العراقية هي سوق جديدة بالنسبة للشركة. يقول ثابت إن نظرة DDB العالمية إلى لبنان لا تنحصر في حجم سوقه الإعلانية، لأن لبنان يشكل خزاناً أساسياً للموارد البشرية والمواهب اللبنة، وعليه فإن دور المركز الإقليمي الجديد في لبنان سوف يتجاوز السوق للشرقية إلى السوق الخليجية التي سوف تشكل بالنسبة إليها رافداً أساسياً للإنتاج الإبداعي. والهدف الأقرب لشركتنا DDB Levant سيكون توسيع حصتها في السوق اللبنانية لاستعادة مكانتها ضمن الشركات الخمس الأولى، وفي الوقت عينه توسيع حجم أعمالها في الدول العربية ليرتفع.

#### الإنفاق الإعلاني

يعتبر رئيس شركة DDB Levant أن ارتفاع حجم الإنفاق الإعلاني يرتبط مباشرة وبإطراد بتطور الاقتصاد وارتفاع حجم الناتج المحلي، فإنّ ما ارتفع الناتج المحلي بنسبة 5 في المئة يرتفع حجم أعمال شركات الإعلان 15 في المئة والعكس صحيح. ويشير

## مصرف في البحرين يتوسع في الجزائر

حصل مصرف استثماري إسلامي حديث العهد بتخذ من البحرين مقراً على رخصة لممارسة العمل المصرفي في الجزائر. وتأتي تلك الخطوة بعد أن نجح البنك في حصد إقبال كبير على الائتلاف العام في أسهمه، وتشكل بداية لتوجهه الاستثماري صوب بناء شبكة مصرفية واسعة تنتشر أنشطتها في مختلف أنحاء العالم.

## نراع مصرفية سورية لـ "بنك الخليج المتحد"

يستعد بنك الخليج المتحد ل طرح 26 في المئة من أسهم بنك سورية والخليج للائتمان العام من قبل المواطنين السوريين، بوصفه أحد الشركاء المؤسسين والجهة الموكلة بمهام إدارة بنك سورية والخليج، الذي حاز مؤخرًا على رخصة لممارسة العمل المصرفي في سورية، وهو سابع بنك تجاري يحصل على مثل هذا الترخيص، هذا ويمتلك كل من بنك الخليج المتحد، وبنك الاستثمار العالمي -جلوبل، وشركة فتح للاستثمار، وهيرست ناشيونال بنك حصة 49 في المئة من رأس مال بنك سورية والخليج و البالغ نحو 30 مليون دولار أمريكي.

## مصرفان لبنانيان في أربيل... والبقية تأتي

تتوَّجّه أنظار المصارف اللبنانية إلى منطقة كوردستان بحيث تكون مدينة أربيل البوابة الأنسب لمخول السوق العراقية الواقعة تحت كابوس الطغران الأمني في الوقت الحاضر.

وتبدى المصارف اللبنانية هذا الاهتمام بجعل أربيل قاعدة لانطلاقها ارتكازاً على الاستقرار الأمني الذي يسود الإقليم الكردي من العراق، وعلى النشاط الاقتصادي المتنوّع الذي تشهده المنطقة من قبل العرب وفي قطاعات مختلفة كالنجارة والسياحة والمقاولات.

## المحتويات

- 119 - ارتفاع الطلب على القروض المشتركة .....
- 122 - البنك البحريني السعودي .....
- 124 - Credit Suisse: Committed to Growth .....
- 126 - فينكايكوب .....
- 128 - الاستحواد التقليدي والإسلامي في الملكية الخاصة .....
- 130 - أخبار المصارف .....

## سندات إماراتية في سنغافورة

شكّل الإصدار الأخير لسندات دين من قبل شركة إمارات للطيران في سنغافورة حدثاً بارزاً قد يؤشر إلى بدء مرحلة جديدة في مسيرة شركات القطاع الخاص في العالم العربي، فهو أول أكبر إصدار لصالح شركة عربية يتم خارج المنطقة العربية ويحتسب في غالبية مستثمروها إيجاب، كما أنه ثالث إصدار يجري في بلد آسيوي غير إسلامي، ما يشير إلى تزايد اندماج الشركات العربية الكبرى في الاقتصاد العالمي، فقد بدأ هذا الاندماج بطلال مصادر التمويل بعد أن كان مقتصرًا في السابق على التمويل في دول ومناطق مختلفة من العالم.

بلغ مجموع الإصدار 400 مليون دولار قسم إلى ثلاث فئات: 150 مليون دولار لمدة عشر سنوات بفائدة ثابتة تبلغ 6.64 في المئة، أي أعلى بـ 85 نقطة أساس من معدل الفائدة العريض على أدوات "النسواب" على الفوائد لمدة نفسها، كما تم طرح 200 مليون دولار لمدة خمس سنوات بفائدة عائمة مساوية لفائدة "النسواب" المعروضة لمدة ستة أشهر (حالياً في حدود 3.25 في المئة) زائد 63 نقطة أساس، وأخيراً 50 مليون دولار لمدة خمس سنوات أيضاً لكن بمعدل فائدة ثابت يبلغ 4.28 في المئة أي 62 نقطة أساس أعلى من معدل فائدة "النسواب" لمدة خمس سنوات، ويأتي هذا الإصدار بعد إصدار "بنك أبو ظبي التجاري" في ديسمبر الماضي والبالغ 80 مليون دولار لمدة سنة، وإصدار "بنك الإمارات" في أبريل الماضي بقيمة 50 مليون دولار.

وتسأل البعض حول سبب قيام هذه المؤسسات بطرح سندات خارج الأسواق العربية، علماً بأن هناك فائضاً كبيراً في السيولة المالية في المنطقة، غير أن طرح سندات في سوق خارجية يعزز موقع الشركة المصدرة محلياً وإقليمياً ودولياً، كما أنه يشكل وسيلة للراس المال الأجنبي للتمويل في أوراق مالية إماراتية، حيث أن التوظيفات المحلية الإماراتية المفتوحة على الاستثمار الخارجي ما زالت محدودة نسبياً. ناهيك عن الخائصة المتنامية بين المراكز المالية الدولية على استقطاب الإصدارات، خصوصاً السوق المالية في سنغافورة التي ضاعفت الإصدارات الأجنبية لديها ثلاث مرات في الأشهر الأربعة الأولى من العام إلى 1.3 مليار دولار نتيجة اعتمادها التيسير استناداً إلى معدلات الفوائد على عمليات "النسواب" التي تعتبر أقل علفة من اللجوء إلى توفير سيولة مرتفعة في السوق.



تعمل مجموعة عوده سرادار بالنسجام متكامل والشركات التابعة لها، متبادلة الأداء  
الاعتراف والتنظيم الدقيق والتعاون السلس، كي تضمن لك السرعة والنوعية  
في الأداء.

بدءاً من بنك عوده المتخصص بالعمليات المصرفية التجارية والعمليات المصرفية  
بالتجزئة، مروراً ببنك عوده سرادار للخدمات الخاصة المتخصص في تصميم  
وتطبيق استراتيجيات إدارة الثروات، وبنك عوده سرادار للأعمال الذي يوفر  
الاستشارات والتمويل على أنواعه للشركات، تستجيب مجموعة عوده سرادار لجميع  
متطلباتك المصرفية فتتحقق لك نمو قنرتك إلى أقصىها.

# نمو القطاع الخاص يشعل الطلب على القروض المشتركة

بيروت - الاقتصاد والأعمال

زيادة نحو 100 في المئة العام 2004، في ضوء النمو الملمف في الاقتصادات الخليجية نتيجة ارتفاع أسعار النفط، ليعمل مجموعها إلى مستوى قياسي بلغ نحو 41 مليار دولار العام 2005. ويأتي هذا النمو الكبير بعد فترة طويلة من الاستقرار النسبي، حيث بقي حجم السوق بين العامين 2003 و2005 في حدود 10 مليارات دولار سنوياً.

رغم الفائض الكبير في السيولة النقدية في بلدان الخليج، فقد انتعشت سوق القروض المشتركة في المنطقة بشكل بارز في العامين الأخيرين. ولقد رعى بعض الممثلين نمو حجم القروض المشتركة بأكثر من 50 في المئة العام 2005 بعد

عمليات التملك خارج منطقة الخليج سعي الشركات الخليجية إلى الاستفادة من الثقة الدولية المتزايدة بقدراتها لتقوم بعمليات توسعية تنطوي على عمليات تمويل بمبالغ ضخمة وبمعدلات فوائد متدنية نسبياً مقارنة مع العملات السائدة في البلدان ذات درجة المخاطر المتأصلة.

وساهمت المنافسة المتزايدة على إقراض الشركات والمؤسسات العربية في خفض معدلات الفوائد أكثر، مع دخول مصارف أجنبية جديدة إلى السوق، حيث ازداد الاهتمام بالسوق العربية في ظل تقلص الهوامش كثيراً في مناطق أخرى من العالم، لا سيما في أوروبا. وزاد من جاذبية المنطقة كذلك تراجع مستوى المخاطر مقارنة مع مستوى الفوائد السائد الذي ما زال يعتبر مرتفعاً في مقابل التضخم المنخفض في القدرة على الإبقاء والتسييد نتيجة الارتفاع المحسوس في مستويات الدخل ونتيجة تزايد الإيرادات النقدية. وقد عاد تصنيف السعودية ليترفع مجدداً حيث زادت مؤخرًا وكالة «ستاندرد أند بورز» العالمية التصنيف الائتماني السبادي للمملكة للمدى الطويل إلى العلامات الأجنبية من A إلى A+. يضاف إلى ذلك انتعاش الأسواق المصرفية الخليجية وفي مقدمها السوق السعودية التي أتت إلى دخول لاعبين جدد خصوصاً من آسيا، مع تثبيت حضور عدد من المصارف الكبرى في السعودية من خلال الحصول على رخص للعمل كمصارف استثمار مثل «ب.ب.ب. باريل» و«ج.ب.ج. مورغان تشايس».

## حصة البنوك العربية

وبشكل عام، بقي حضور المصارف الدولية طاغياً على قطاع القروض المشتركة

## تمويل التوسع

ورغم أن التمويل المحلي لعمليات التوسع، كان الوجهة الأكثر استعمالاً للقروض المشتركة، فإن القيمة الإجمالية لهذه القروض تأثرت أيضاً بعقود تمويل عمليات الشراء الضخمة التي أقدمت عليها بعض الشركات ذات التطلعات الدولية. أبرز الأمثلة على ذلك شركة موانئ دبي التي اشترت شركة الموانئ البريطانية P&O حيث حصلت على قرض مشترك بقيمة 1.45 مليار دولار، وشركة اتصالات الإماراتية التي تملك شركة اتصالات باكستانية حيث مؤت الجزء الأكبر من العملية بقرض مشترك بقيمة 2.1 مليار دولار، وشركة الاتصالات للتنقلة الكويتية (MTC) التي قامت بشراء شركة سلتل التي تعمل في العديد من الدول الأفريقية مع الحصول على قرض مشترك بقيمة 2.4 مليار دولار. وتظهر

تأثير القروض المشتركة بالزيادة الملمفة في حجم المشاريع في المنطقة، حيث فُتت مثلاً المشاريع المقررة في السعودية وحدها بنحو 200 مليار دولار خلال العامين المقبلين، منها مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية الذي تقدر كلفته بنحو 26,6 مليار دولار والذي سيأتي تمويله بالكامل من القطاع الخاص. وبخلاف السنوات السابقة حين كانت مشاريع الدول تستقطب الحصة الأكبر من التمويل المشترك، فقد برز في العامين الماضيين طلب ملحوظ من الشركات والمؤسسات الخليجية لتمويل خططها للتوسيع وعمليات الشراء والتملك التي تتزايد بشكل مطرد منذ عامين. وقد رعى حجم القروض الممنوحة للشركات الخاصة بنحو 15 مليار دولار العام 2005 وحده.

كما تزايد الطلب من قبل الشركات التابعة للحكومات لتمويل مشاريعها الكبرى والذي فُت بنحو 21 مليار دولار في العام الماضي. أما الإقراض المشترك المباشر للحكومات فقد تراجع كثيراً في ظل الفوائض المالية الضخمة المتراكمة لديها في العامين الأخيرين. وأخذت بعض الحكومات تشجيع أيضاً الشركات على طرح أسهمها للاكتتاب العام للحصول على التمويل اللازم لمشاريعها التوسعية، حيث بدأ هذا الاتجاه يشمل أيضاً لأول مرة شركات في قطاعات كانت حكرًا على الدولة في الماضي مثل النفط والغاز والطاقة. لكن لا يتوقع أن يحل التمويل عبر التملك مكان الإقراض المشترك بالنسبة للمشاريع الكبرى المقررة في المنطقة بالنظر إلى ضخامة المشاريع المعنية وتشميتها وبالتالي حاجتها إلى الخبرات المتخصصة في مجال تمويل المشاريع وليس فقط إلى الرساميل.

## 41 مليار دولار قيمة

القروض المشتركة العام 2005،

مقابل 10 مليارات دولار

العام 2003

أسهمت عمليات التوسع الخارجي

للشركات العربية

في زيادة الطلب على القروض

مليون دولار لمدة ست سنوات، وقرضا بقيمة 210 ملايين دولار متوافقة مع الشريعة الإسلامية، إلى جانب مبلغ بنحو 400 مليون دولار كدفعة للتأمين المطلوب منحة وكالة تمويل الصادرات الألمانية هيرمس. في ضوء نجاح آلية هذا القرض الضخم، يتوقع أن يتم اعتمادها في القروض الكبيرة المقبلة وفي مقدمها القرض المنتظر إعلانه قريباً لتمويل مشروع مستقل ضخم آخر لتوفير المياه والطاقة في منطقة الجبيل، ويدعى "مراقق". وبشكل عام، يُلاحظ في الفترة الأخيرة نمو قطاع القروض للمشاركة الربحية حسب الشريعة الإسلامية والتي أخذت تستحوذ على جزء متزايد من هذا النوع من القروض، ومن أبرزها القروض التي تولى إدارتها البنك الإسلامي التابع للمؤسسة العربية المصرفية وربيت على شكل مراحة إسلامية مشتركة. كما أخذت بعض القروض الكبرى تخصص جزءاً من المبلغ الإجمالي كقرض يستوفي الشروط الإسلامية لتمكين المصارف الإسلامية في المنطقة من المساعدة في التمويل.

### تواصل النمو

هذا، ومن المنتظر أن يتسارع نمو قطاع القروض المشتركة في دول الخليج في ظل الظروف الحالية التي تشهد مزيداً من التوجه الداخلي للاستثمارات الخليجية ومزيداً من الثقة بالاقتمادات المحلية وأفاقها المستقبلية. يأتي ذلك أيضاً في ضوء توقع بقاء أسعار النفط على مستويات عالية لفترة تكفي لتخطيط وتنفيذ العديد من المشروعات الكبرى وهو ما يمنح اقتصادات المنطقة زخماً إضافياً إضافياً، حيث تشير الإحصاءات إلى تزايد النمو الاقتصادي في بلدان الخليج في السنوات القليلة. ومن المنتظر أيضاً أن يترافق نمو القروض المشتركة التقليدية مع نمو القروض المشتركة الربحية حسب الشريعة الإسلامية مع تنامي المصارف الإسلامية وتوسع دورها في المنطقة. ■

## إقبال متزايد على القروض المشتركة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية

### يتوقع تسارع نمو القروض المشتركة في ظل تنامي الاستثمارات المحلية والثقة بالاقتمادات الوطنية

ابتعدت أيضاً عن القروض الممنوحة للقطاع العقاري بالنظر إلى قلة السيولة في هذا القطاع. أما مدة القروض المشتركة فقد بقي معظمها بين 3 و5 سنوات وهي المدة المسموحة في مثل هذا النوع من القروض، علماً بأنها أقل بكثير من مدة القروض المشتركة الممنوحة لتمويل المشاريع الحكومية والتي يتطلب إنجازها سنوات عديدة.

كذلك ازداد مستوى التعقيد في بعض عقود التمويل في ضوء المبالغ الضخمة لبعض المشاريع في المنطقة. المثال الأبرز على ذلك، مشروع الشعبية في المملكة العربية السعودية الذي يعتبر أكبر مشروع مستقل للمياه والطاقة في العالم حالياً. فقد ساهم في إدارة تمويل للمشروع كل من "أم.ن. أمرو"، "السعودي الهولندي"، "البنك العربي" و"بنك الرياض". وقام كل من بنك ستانفورد تشارترد وبنك الرياض بدور الاستشاريين لأصحاب المشروع، في حين كان بنك HSBC مستشار مسؤولي المشروع. وقد قسم التمويل إلى أجزاء عدة، إذ تضمنت قرضاً تجاوزياً بمبلغ 947 مليون دولار لمدة 20 سنة، وهي تعتبر قياسية بالنسبة للسعودية، وتمسيهات لتمويل رأس المال بقيمة 500

لاسيما ب.ب. باريبا و"HSBC" و"سيتي بنك". مع دور متزايد للمصارف العربية وفي مقدمها بنك الخليج الدولي إلى جانب المؤسسة العربية المصرفية وعدد من المصارف العربية الكبرى. وقد زادت فائدة المصارف العربية على التمويل في ضوء قيام العديد منها برفع رساميلها فيما حصلت مصارف أخرى بدورها على قروض مشتركة لتتمكن من الحفاظ في ميزانياتها على جزء من القروض التي تديرها، مثل بنك الخليج الدولي والبنك العربي الوطني وبنك الخليج الأول. وفي الماضي، كانت المصارف الدولية تكتفي بالقيام بدور إدارة القروض المشترك والحصول على العمولات الناتجة عن ذلك من دون الاحتفاظ بأي رصيد من القروض. لكن أخذت بعض هذه المصارف تحتفظ بجزء متزايد من القروض المشتركة الممنوح في ظل تحسن التطلعات الاقتصادية لدول المنطقة والشركات فيها، وبالتالي تبني مستويات المخاطر لديها وهو ما انعكس تحسناً في التصنيف الائتماني لبعض الدول الخليجية وعدد من الشركات فيها.

وفيما كانت القروض المشتركة في الماضي مركزة في مجال تمويل المشاريع التي كان يستقطب الجزء الأكبر من التمويل المشترك، ازداد تنوع القطاعات التي أخذت تطلب القروض الكبيرة لتشمل نشاطات اقتصادية مختلفة من الطيران إلى الاتصالات إلى الاستثمارات والمصارف، إلى جانب النفط والغاز. غير أن المصارف الدولية غير النشطة في المنطقة بقيت حذرة بشكل عام في منح القروض لشركات صغيرة نسبياً، نظراً لعدم قدرتها على متابعة أوضاع هذه الشركات، كما



## أهم القروض المشتركة الممنوحة للشركات

القطاع	البلد	العملة	القيمة	العملة	البلد	القطاع
شركة الخليج للاستثمار العام	الإمارات	دولار أمريكي	100	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة الخليج للاستثمار العام
شركة التمويل الدولية (IFC)	فرع الكويت	دولار أمريكي	75	دولار أمريكي	الكويت	شركة التمويل الدولية (IFC)
شركة القربان العقارية	الإمارات	دولار أمريكي	150	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة القربان العقارية
شركة غال للنقل	الإمارات	دولار أمريكي	90	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة غال للنقل
بنك الخليج الأول	الإمارات	دولار أمريكي	750	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك الخليج الأول
شركة أصهان للنصب	إيران	دولار أمريكي		دولار أمريكي	أبوظبي	شركة أصهان للنصب
بنك غلاف	عمان	دولار أمريكي	100	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك غلاف
مشروع الشعبية	السعودية	دولار أمريكي	2000	دولار أمريكي	أبوظبي	مشروع الشعبية
شركة دبي للاستثمارات	الإمارات	درهم إماراتي	69	درهم إماراتي	أبوظبي	شركة دبي للاستثمارات
ميران الخليج	الإمارات	دولار أمريكي	75	دولار أمريكي	أبوظبي	ميران الخليج
بنك الشجرة الوطني	الإمارات	دولار أمريكي	130	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك الشجرة الوطني
الشركة العربية للمحار	ليبيا	دولار أمريكي	30	دولار أمريكي	أبوظبي	الشركة العربية للمحار
شركة المستثمرين العرب المتحدين	الأردن	دينار أردني	85	دينار أردني	أبوظبي	شركة المستثمرين العرب المتحدين
شركة أرواسكوم لصناعات الحديد	مصر	دولار أمريكي	300	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة أرواسكوم لصناعات الحديد
الشركة الدولية للاستثمارات النفطية	الإمارات	يورو	735	يورو	أبوظبي	الشركة الدولية للاستثمارات النفطية
الشركة المصرية للأسمدة	مصر	دولار أمريكي	250	دولار أمريكي	أبوظبي	الشركة المصرية للأسمدة
بنك ثوران -الم- فطركول	كازاخستان	دولار أمريكي	777	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك ثوران -الم- فطركول
شركة تطاريح الكويتية	الكويت	دولار أمريكي	69	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة تطاريح الكويتية
شركة التوامة الدولية للإيجار الدولي	الإمارات	دولار أمريكي	175	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة التوامة الدولية للإيجار الدولي
شركة اتصالات الدولية	بريطانيا	دولار أمريكي	110	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة اتصالات الدولية
دبي استثمار	الإمارات	دولار أمريكي	2100	دولار أمريكي	أبوظبي	دبي استثمار
شركة عمان للنقل البحري	عمان	دولار أمريكي	700	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة عمان للنقل البحري
رأس لغان (ب)	قطر	دولار أمريكي	240	دولار أمريكي	أبوظبي	رأس لغان (ب)
مجموعة الصناعات الوطنية	الكويت	دولار أمريكي	719	دولار أمريكي	أبوظبي	مجموعة الصناعات الوطنية
الشركة العمانية للتكوير	عمان	دولار أمريكي	225	دولار أمريكي	أبوظبي	الشركة العمانية للتكوير
بنك غلاف	عمان	دولار أمريكي	140	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك غلاف
شركة الاتصالات المتكاملة MTC	الكويت	دولار أمريكي	75	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة الاتصالات المتكاملة MTC
مطار ماليزيا	ماليزيا	دولار أمريكي	2.4	دولار أمريكي	أبوظبي	مطار ماليزيا
شركة ناطح البحرين بأكو	البحرين	دولار أمريكي	260	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة ناطح البحرين بأكو
بنك التمويل	البحرين	دولار أمريكي	330	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك التمويل
بنك الخليج الدولي	البحرين	دولار أمريكي	200	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك الخليج الدولي
أكويوب	البحرين	دولار أمريكي	800	دولار أمريكي	أبوظبي	أكويوب
شركة غال للنقل	الإمارات	دولار أمريكي	250	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة غال للنقل
بنك الصناعات والتطوير	الأردن	دولار أمريكي	40	دولار أمريكي	أبوظبي	بنك الصناعات والتطوير
شركة اتحاد الطيران	الإمارات	دولار أمريكي	45	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة اتحاد الطيران
شركة للتجهيزات التجارية	الكويت	دولار أمريكي	450	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة للتجهيزات التجارية
البنك العربي الوطني	السعودية	دولار أمريكي	150	دولار أمريكي	أبوظبي	البنك العربي الوطني
شركة الخليج للاستثمار	البحرين	دولار أمريكي	350	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة الخليج للاستثمار
البنك الوطني الجزائري	الجزائر	يورو	200	دولار أمريكي	أبوظبي	البنك الوطني الجزائري
شركة موانئ دبي	الإمارات	دولار أمريكي	88	دولار أمريكي	أبوظبي	شركة موانئ دبي
			1450	دولار أمريكي	أبوظبي	
			14884.4			

## ... وثبات في الشركات

غير أنَّ توجه البنك البحرينى السعودى نحو حجز مكان له في قطاع يشكّل خلال الفترة الحالية، المصدر الأساسى لأرباح المصارف البحرينية كما الخليجية، رافق استمرار في تنمية نشاطات البنك في قطاع الشركات من خلال "التكيز على خدمة شريحة الشركات متوسطة الحجم لكونها تمثل بالنسبة للبنك الشريحة الأفضل من حيث المطابقة والتوفيق ما بين حجم المخاطر كما العوائد"، كما يقول شاهين، ويبلغ إلى أنَّ "قاعدة عملاء البنك تضم شركات متنوعة، تعمل في مختلف القطاعات، والبنك من خلال علاقة مصرفية كاملة للشركات وفقاً للقاعدة البيع للمقاطع (cross selling) من خلال مد الشركة ومنسوبيها بمختلف خدمات التجزئة". ويضيف شاهين، "كذلك فإنَّ تركيز البنك على شريحة الشركات متوسطة الحجم، ومن جهة أخرى انخفاض العائد على التمويلات الضخمة، قد دفعاه إلى حصر مساهمته في عدد محدود من عمليات التمويل للشركة المتكئة والمتطورة، وذلك على الرغم من توافر الكثير من الفرص المالية".

من جهة أخرى فإنَّ البنك البحريني السعودي قد بدأ بإطلاق عدد من الخدمات الجديدة، فهو وفقاً لشاهين "قام مؤخراً بطرح خدمة بيع وشراء العملات الأجنبية عن طريق الإنترنت لاختلاف المستثمرين بمختلف شرائحهم من مؤسسات وأفراد. كما بدأ التحضير وبالتعاون مع عدد من الشركات الدوسية لإطلاق عدد من المنتجات الاستثمارية، وتحديد عدد من المحافظ المتنوعة الاستثمار لخدمة عملائه من الأفراد والشركات، والتي يتوقع إطلاقها خلال العام 2006. ودلالة على سعي البنك إلى تطبيق المعايير الدولية في مختلف أعماله، حصل على شهادة BS7799 المتعلقة بتأمين المعلومات الخاصة بالعملاء، ويكون بذلك أول بنك في البحرين يحصل على مثل تلك الشهادة". في الوقت الذي يعكف البنك حالياً على تنفيذ خطة عمل جديدة للسنوات الخمس المقبلة، فهو في صدد استخدام الزيادة المحققة في رأس المال لزيادة عملياته التمويلية، والتوسع في أعماله الاستثمارية في أسواق المال الدولية. ويبيق ترؤب النتائج المالية التي سوف يحققها البنك مع نهاية العام الحالي، والتي ظهرت بأزمها الإيجابية مع الإعلان عن زيادة بنسبة 52% في أرباح البنك للربع الأول مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. ■

# البنك البحريني السعودي انطلاقة جديدة



خالد شاهين

للبنك دعماً مادياً مقداره 20 مليون دينار بحريني، من قبل مؤسسة نقد البحرين التي وفّرت

## المائة - طارق زهران

"مصرف تجاري متكامل"، هي الصفة التي يسعى البنك البحريني السعودي إلى تكريسها منذ انطلاقة الجديدة في العام 2003 والتي وضعت حدّاً لتصورات المالية التي عانى منها البنك سابقاً نتيجة تراكم القروض المتعثرة، ففي فبراير من تلك السنة، تولّى خالد شاهين مهام الرئيس التنفيذي للبنك، وأشرف على نقل البنك إلى مرحلة جديدة شهد خلالها "البحريني السعودي" تغييرات عدّة وتوسعا في مختلف الأنشطة

تجاوز الأزمة المالية كما الاستراتيجية الجديدة أعادت الثقة لاسامي البنك البحريني السعودي، وشجعته على المشاركة في الاكتتاب الخاص الذي طرحه البنك لرفع رأس ماله المدفوع مع نهاية الربع الأول من العام 2005 من 20 إلى 50 مليون دينار بحريني، بعد أن نجح في الحصول على موافقة مؤسسة نقد البحرين لرفع رأس المال المصنّف به من 50 إلى 200 مليون دينار. ولعلّ النتائج المالية التي حقّقها البنك خلال العامين 2004 و2005، شكلت خير دلالة على الواقع الحالي للبنك البحريني السعودي، فمع نهاية العام 2005، بلغت أرباحه نحو 2,3 مليون دينار بحريني بزيادة 20% عن 2004، مدعومة بتحسّن متواصل في حجم مخصص خسائر الائتمان الذي أصبح يشكل أكثر من 80% من لطفة من مجموع القروض المتعثرة للبنك، والتي بدورها انخفضت خلال العام 2005 بنسبة 13,5% من اللطفة.

## تحول نحو التجزئة


يستحضر الرئيس التنفيذي للبنك البحريني السعودي خالد شاهين التحولات الاستراتيجية التي يشهدها البنك بالإشارة إلى أن "البنك كان من تكوين فريق عمل

متجانس على مستوى الإدارة العليا، تولّى وضع استراتيجية مرحلية لفترة انتقالية امتدت من العام 2003 إلى العام 2005، وتضمنت مجموعة من الأولويات جرى تنفيذها وفق جدول زمني محدد. ولعلّ أبرز التغييرات التي عمل البنك على إجرائها تتمثل في، "تطبيق رؤية واسعة تقوم على التّخّرج في العمل المصرفي للتجاري، فبعد أن كانت أعمال البنك مركّزة ومقتصرة على خدمة قطاع الشركات، ولج البنك خلال العام 2005 قطاع صيرورة الأفراد، مدعوماً بهوية وشعار جديدين وعلوية إعادة توزيع وتطوير لشبكة فروع وتواكب حاجات ومتطلبات العملاء الأفراد".

وفي هذا الإطار يشير شاهين إلى أنَّ شبكة فروع البنك البحريني السعودي تضم فروع محلية موزّعة على عدد من مناطق ملكة البحرين، ومدعومة بـ 10 أجهزة لخدمة الصرف الآلي.

ويبلغ شاهين إلى الوسوسة التي أجراها البنك إعداداً لخطة العمل الخماسية الجديدة، والتي أظهرت أنَّ الحجم الحالي لشبكة فروع البنك وطبيعة توزيعها الجغرافي تتناسب مع استراتيجيته الحالية، ما لم تطرأ تغييرات وتعديلات على تلك الاستراتيجية تتطلب توسعاً في حجم شبكة الفروع.





Some think  
competition.

We think  
partnership.

Investment Banking • Wealth Management • Asset Management

Since 1856, we have focused on bringing new perspectives to our clients. Understanding the past, but shaped by the future. Always looking at opportunities and challenges from a different point of view. Bringing together new partners to achieve results that can make the difference for our clients. Because our sole ambition is to turn your vision into a reality.  
[www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)

Thinking New Perspectives.

CREDIT SUISSE 

Credit Suisse Dubai Branch is duly licensed and regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA). Related financial products or services are only available to wholesale customers with liquid assets of over USD 1 million and who have sufficient financial experience and understanding to participate in financial markets in a wholesale jurisdiction.

## Interview with Michael Chahine, Chairman of the Board of Directors and General Manager of Credit Suisse (Lebanon) Finance S.A.L (CSLF)

### ■ What kind of products and services does Credit Suisse offer its clients in the Middle East?

○ Credit Suisse provides its clients in the Middle East with specially tailored investment mandates and innovative and integrated financial solutions, including Sharia-compliant offerings. In addition to its strong private banking operation in this market, Credit Suisse has plans to build its investment banking and asset management businesses in the region.

### ■ How important is the financial institution license in Lebanon, which was granted to Credit Suisse in March 2006, for the Group's activities in the Lebanese market and the region as a whole?

○ This license is of vital importance as it has enabled Credit Suisse to open a subsidiary in Beirut from which it can serve high-net-worth and ultra-high-net worth individuals in the Lebanese market. The Beirut office will also support and work together with our other operations in the region in order to cover the Eastern Mediterranean market and to serve Lebanese and Arab clients with strong ties to Lebanon. The establishment of the subsidiary also represents a key step forward in Credit Suisse's efforts to expand its footprint in the Middle East, which it regards as one of the world's most important growth markets.

### ■ Which new services will Credit Suisse be able to offer as a result of this license?

○ Under the terms of the financial institution license that was issued by Banque du Liban, the newly established Credit Suisse subsidiary in Beirut will be able to offer a range of financial services and comprehensive advice to clients in Lebanon and the Middle Eastern market, as well as Lebanese and Arab clients with strong links to Lebanon. The range of services on offer includes: advice on financial products, investments and credit; the arrangement of credit in the area of investment (including alternative and structured investment products); the management of assets and the arrangement of custody with third-party custodians.

### ■ Why do you require an onshore presence in order to target local clients?



Michael Chahine

○ An onshore presence is a prerequisite for success in the private banking market. With its proximity to clients and the market, Credit Suisse is ideally positioned to provide wealthy individuals with direct access to its extensive local expertise and its global banking network as well as to a wide range of products that are geared to the local market? including Islamic financial solutions.

### ■ How will Credit Suisse address the issue of money laundering in Lebanon?

○ All Credit Suisse entities throughout the world must adhere to strict Know Your Customer rules and regulations to combat money laundering. The bank therefore verifies the identity of all its clients and each beneficial owner, as well as performing transaction monitoring in accordance with the applicable Swiss and Lebanese regulations.

### ■ In addition to its new subsidiary in Lebanon, Credit Suisse already has operations in the U.A.E., Saudi Arabia and Qatar. Is this part of a new strategy to capitalize on the rapidly growing wealth in the Middle East as a result of high oil prices?

○ Credit Suisse has a long history in the Middle East and was the first Swiss bank to establish a presence in the region. The bank has therefore been cultivating an in depth understanding of this market for almost 40 years and regards the continued

strengthening of its franchise in the region as an important step in the implementation of its Middle Eastern growth strategy. Credit Suisse believes that this market has much more to offer than just the liquidity of its petrodollars. Economies in the region are experiencing dynamic growth and diversification and are opening up increasingly, while reducing their dependency on oil. Moreover, Credit Suisse anticipates that these markets will generate vast opportunities for both the local and foreign business communities in the medium to long term.

### ■ What prospects does the region offer in terms of development?

○ The Middle East is one of the fastest growing wealth management markets globally. Credit Suisse has significantly expanded its offering for private banking clients in recent years. Moreover, it plans to continue growing its onshore presence in the Middle East in 2006 and beyond. The bank has underscored its willingness to make substantial investments and to create new jobs in the region in the long term. It is also important to note that the regulatory framework in the Middle East meets strict international standards and thus provides Credit Suisse with an excellent environment in which to build its business. The Middle East and GCC (Gulf Cooperation Council) is a unique market in which wealthy private individuals, governments and private corporations are closely interlinked. A global bank such as Credit Suisse, which offers onshore investment banking, asset management and private banking services, is therefore well positioned to operate successfully in this market in the long term. Credit Suisse will be an important regional player in the further development of the flourishing capital market.

### ■ How does Credit Suisse's positioning compare to that of its competitors?

○ As a matter of policy, we do not comment on our competitors. Credit Suisse has a long tradition in the Middle East and Gulf region and is committed to continuously growing its local presence here. It has longstanding relationships with both clients and the local authorities and is able to capitalize on its extensive knowledge of the market and its tradition of banking excellence to offer state-of-the-art advisory services and compelling client solutions. Credit Suisse's primary objective is thus to provide a unique, integrated global banking platform, highly professional service and expert advice to clients throughout the Middle East. ■



# Credit Suisse: Committed to Growth in the Middle East

**Credit Suisse is one of the world's premier financial services providers with a 150 year tradition of banking excellence and innovation. It operates in numerous markets worldwide and is committed to continuously expanding its global footprint in order**

**to serve a diverse international clientele. Credit Suisse has long recognized the importance of the Middle Eastern market and is focusing on growing its strong local presence here in order to bring its unique value proposition to the region.**

**Credit** Suisse is no newcomer to the Middle East. Its long history in the region dates back to 1967, when it became one of the first foreign banks to establish a local presence here. In the four decades since it opened its Representative Office in Beirut, it has remained committed to growing its knowledge and understanding of this key market. Drawing on the expertise and insights it has acquired, Credit Suisse has successfully opened Representative Offices in Abu Dhabi, Dubai, Doha, Istanbul, Athens and Cairo.

## **A new millennium, new milestones**

The start of the new millennium also marked the beginning of a new chapter in Credit Suisse's activities in the Middle East. Since 2000, it has systematically driven forward its efforts to establish a strong local presence. At the end of 2004, for example, Credit Suisse became the first bank to be granted a full-service banking license in the Dubai International Financial Centre – a milestone in its targeted growth strategy. In April 2005, it successfully opened a fully-fledged branch in Dubai that now provides superior onshore and offshore services and Sharia-compliant offerings to private banking clients within the region.

Credit Suisse's firm commitment to the development and growth of this market is also underscored by its role as a founding member of the Dubai International Financial Exchange. It is convinced that this institution will play a pivotal role in attracting capital to the financial center on both a regional and an international level.

November 2005 saw Credit Suisse achieve a further milestone in the implementation of its growth strategy when it became one of the first global financial services providers to be granted a securities brokerage license to establish a presence in Saudi Arabia through its

joint venture with experienced local partners in the Saudi Swiss Securities consortium. This consortium is licensed to deal in the local securities market and is planning to open an office in Riyadh in the second half of 2006. Credit Suisse believes that Saudi Arabia – which has one of the most dynamic and rapidly growing equity markets worldwide – will offer compelling opportunities for regional and international investors going forward.

## **A year of tradition, innovation and progress**

2006 – the year in which Credit Suisse celebrates 150 years of tradition and innovation in banking – is also proving to be a year of pleasing progress for the financial institution. Within the first quarter alone, it reported a dual success in its continued efforts to expand its footprint in the Middle East.

The first success came in March 2006, when Credit Suisse (Lebanon) Finance S.A.L. was formally registered as a financial institution in Lebanon. As a result of this measure, Credit Suisse, which had previously operated out of a Representative Office, will now be able to supply state-of-the-art financial solutions to Lebanese clients from its Beirut-based operation. In Investment Banking, Credit Suisse has been very active in Lebanon and most recently executed the USD 276 million GDR offering for BLOM Bank, which was the first international equity offering from Lebanon in more than five years. Credit Suisse has led a number of benchmark bond financings for the Republic of Lebanon over a number of years, and also led a number of bond financings in the private sector, including for Banque Audi, First National Bank and Bank of Beirut.

During the same month, Credit Suisse became one of the first major global

financial institutions to be awarded a license to establish operations in the Qatar Financial Center. Through its Doha-based subsidiary, Credit Suisse will offer high-net-worth individuals a comprehensive range of both local and global investment advisory services and products.

## **A finger on the pulse of client needs**

Credit Suisse is committed to setting new standards in partnering its clients and in offering them innovative and integrated solutions. To achieve this, it maintains a relentless focus on their diverse needs and expectations. Nowhere is this more evident than in the Middle East, where Credit Suisse offers Sharia-compliant products as part of its attractive private banking proposition for the Islamic market. Moreover, a Sharia Advisory Committee ensures that its specially tailored investment mandates and other Islamic financial solutions comply fully with Sharia law. In addition, its clients have access to the entire global platform of Credit Suisse.

Credit Suisse therefore believes that it is ideally positioned to capture the enormous potential of this market by exploiting its financial engineering capabilities to create new products that are ideally suited to the needs of clients in the entire region.

## **Outlook**

Credit Suisse regards the Middle East as the marketplace of the future and is committed to partnering clients in this region. Going forward, it plans to complement its strong local private banking franchise by developing an onshore presence in the fields of investment banking and asset management. By capitalizing on the combined expertise of its integrated global organization, it will help clients to realize success in this dynamic growth market.



خالد خليفة

## "فيناكوروب": تونسية الهوية أفريقية الهوية

بيروت - طارق زهران

خدمة مختلف الاحتياجات المالية والاستثمارية والاستشارية لأصحاب رؤوس الأموال والمشاريع التونسية والعرب والاجانب الراغبين في الاستثمار في تونس وبقيّة الدول الأفريقية. تلك هي الصفة التي يمكن إطلاقها على شركة فيناكوروب التي تتخذ من تونس مقراً لها ومن دول شمال إفريقيا الإطار الإقليمي والستراتيجي لعملها، في ظل قناعة راسخة لدى الشركة بأن أسواق إفريقيا النامية تشكل أرضية خصبة غنية بالفرص الاستثمارية.

"فيناكوروب" بالإضافة من فرص الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة العاملة في دول شمال إفريقيا، لاسيما الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم التي تشهد نمواً سريعاً وتوسّعاً، وذلك في كافة القطاعات المختلفة كالأدوية والمقاولات ومواد البناء والطاقة وغيرها. وتقوم "فيناكوروب" بمساعدة هذه الشركات على التوسع الجغرافي والقطاعي والجغرافي من خلال تملكها حصصاً فيها وتسويقها لمستثمرين من مختلف أنحاء العالم ولأسيما المستثمرون الخليجيون، تصعيداً لحرصها للاكتئاب الخاص أو العام". ويضيف خالد خليفة: "تعمل "فيناكوروب" وفق استراتيجية استثمارية واضحة المعالم، بحيث يبلغ معدل الخرج من الاستثمار في ملكية الشركات الخاصة، ما بين 3 إلى 5 سنوات بعائد يصل إلى 35 في المئة، وتركّز على جذب الاستثمارات الخارجية للاستثمار في تلك الشركات وليس الاستثمارات المحلية".

ولعلّ النظر إلى مجموع القطاعات والشركات الذين استفادوا من الخدمات الاستثمارية الاستثمارية لـ "فيناكوروب" ودراست الجودة والتقييم، يظهر نجاحها في تنوع خدماتها كما في توسيعها نحو مختلف القطاعات الاقتصادية وحتى الدول، حيث شملت أعمالها قطاعات مواد البناء والمواد الصناعية وصناعة الأدوية والمواد الكيماوية والقطاع العقاري والسياحي والاتصالات والصلوات والمواد الاستهلاكية والصناعات الالكترونية وميكانيكية، والمياه المعدنية. ■

الاستثمارية للمهيكلة لعملائها من أفراد ومؤسسات، وقد بلغ عددها خمسة صناديق. كذلك توّفر "فيناكوروب" الخدمات الاستثمارية لتمويل الشركات العائلية والدرجة وللمجموعات الكبرى العاملة أو الراغبة في العمل في منطقة شمال إفريقيا، وتقوم بإعداد الأبحاث الاقتصادية وأبحاث السوق عن مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية في المنطقة. ويشير خالد خليفة إلى أن "فيناكوروب" وبفضل معاشتها للواقع الاقتصادي والقانوني في دول المنطقة، فإنها تواكب من خلال فريقها الاستشاري توجه الحكومات في دول المغرب العربي نحو تحرير القطاعات الاقتصادية وخصخصة العديد من المشاريع والشركات الحكومية الجاذبة للمستثمرين العرب والاجانب.

### ريادة في الاستثمار المباشر

إلى ذلك يركّز خليفة على ما يتمتع به الفريق الإداري والتنفيذي في "فيناكوروب" من خبرة دولية في الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة. وفي هذا الإطار تقوم



### المصلحة المشتركة

### عنوان الشراكة

### بين "جلوبل" و"فيناكوروب"



يبلغ رأس مال "فيناكوروب" مليون دينار تونسي وتمتلك مكاتب في كل من الكويت وجنيف ونيويورك ويوسطن، وتضم مجموعة متنوعة من المساهمين من دول شمال إفريقيا ومجلس التعاون الخليجي. ومن أبرز المساهمين فيها بيت الاستثمار العالي-جلوبل- والتي أصبحت منذ ديسمبر من العام 2005 تمتلك نسبة 49 المئة من رأس مال "فيناكوروب". وتتخذ الشراكة الاستراتيجية بين "جلوبل" و"فيناكوروب" طابع المصلحة للشركة والمتبادلة، إذ تمنح "فيناكوروب" قاعدة متينة من الخبرات المراكمة ومنفذاً لتسويق منتجاتها الاستثمارية في دول مجلس التعاون الخليجي. وهي تشكل بالنسبة لـ "جلوبل" بوابة نحو الفرص الاستثمارية المتوافرة في منطقة شمال إفريقيا، وذلك وفقاً لثائب رئيس مجلس إدارة شركة فيناكوروب، خالد خليفة.

### تنوع في المنتجات

يستعرض خليفة حزمة الخدمات والمنتجات الاستثمارية التي توّفرها "فيناكوروب" للمستثمرين، مشيراً إلى أنها تشمل على خدمات الوساطة في السوق التونسية بوصفها شركة مرخص لها بممارسة أعمال الوساطة المالية في السوق التونسية. كذلك توّفر الشركة الخدمات الاستثمارية المتعلقة بحركة الأسواق المالية في دول شمال إفريقيا والسوق المغربية على وجه الخصوص. كما تقدم خدمة إدارة الأصول من خلال طرح الصناديق

# Middle East Distribution

## 3900 Owned Trucks



PWC Logistics offers less-than-truckload Express Service from Dubai to destinations throughout the Middle East, including Bahrain, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar and Saudi Arabia.

#### Service Features:

- Daily departures and Time-definite service
- Modern, ambient and multi-temperature refrigerated trailers
- Tracking of all vehicles through GPS (Global Positioning System)
- Up to airport or up to door delivery
- Smooth and seamless clearance of goods
- Network of warehouse facilities with an average of 50,000 sq/m per country

Full truckload (FTL) contract services across the region are also available.



**A NEW LOGISTICS LEADER**

**+971 4 33 23 331**

[www.pwclogistics.com](http://www.pwclogistics.com)

Africa Asia Australia Europe Middle East North America South America



# الاستحواذ التقليدي والإسلامي في الملكية الخاصة



إنَّ الاستحواذ في الملكية الخاصة يتوافق بطبيعته مع الاستثمار الإسلامي من حيث المبدأ والمشاركة في المخاطرة... هذا ما قاله خالد حسن راشد من خلال موقعه المتكاملين كعضو مجلس إدارة شركة أموال - مقرها الدوحة / قطر - وكنائب رئيس مجلس إدارة شركة أبراج كابيتال - مقرها دبي. خالد حسن راشد قدّم عرضاً (Presentation) حول الاستحواذ في الملكية الخاصة بشكل عام وطبقاً للشريعة الإسلامية بشكل خاص.

ويتابع: يمكن إيجاد هذه الغرض من خلال التوجه نحو الشركات التي تمتلك إدارات فعالة وتنقصها أنظمة الحوافز الإدارية، والتوجه نحو الشركات ذات النفوذ والركن القوي في أسواقها، وفي القطاعات التي نجد فيها للملكية الخاصة الميزة.

## الاستحواذ الإسلامي

ثم تناول عضو مجلس إدارة شركة أموال خالد حسن راشد الاستحواذ في الملكية الخاصة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية، فلاحظ أنه محظور في القطاعات المنافية لمبادئ الشريعة كشركات التبغ والكحول والميسر، والخدمات المصرفية التقليدية ذات الفوائد البنكية. لكنه يجوز في الاستثمار في سلع حقيقية، والمشاركة في الربح والخسارة على حد سواء، وعدم المضاربة، إضافة إلى شروط أساسية أخرى تتعلق بنسب الدين والسيولة النقضية في ميزانية الشركة.

ولاحظ أنَّ التمويل الإسلامي

ابتداءً من تأسيسها وحتى مرحلة بيعها. ويوضح راشد أنَّ عوائد استثمارات الاستحواذ في الملكية الخاصة فاقت جميع عائدات الاستثمارات الأخرى خلال السنوات الـ 20 الماضية في الأسواق الأميركية. ويبلغ مؤخراً حجم سوق الاستحواذ الإقليمي نحو ملياري دولار، كما أنَّ للمستثمرين يمكنهم تحقيق عوائد كبيرة جداً من خلال الاستثمار في المنطقة، ولذا يتوجب على هؤلاء اختيار صناديق استثمار ذات أداء عالٍ، وتدار من قبل ذوي الكفاءات والمهارات العالية.

ويشدد خالد حسن راشد على أهمية القيمة المضافة من خلال الاستحواذ ويقول: كلما ازدادت درجة الملكية الخاصة كلما ازدادت إمكانية إضافة القيمة وذلك من خلال أنظمة الحوافز الإدارية، وزيادة النفوذ من خلال مجلس الإدارة، والتوجه نحو المستثمرين استراتيجيين، وتحسين السوقية باعتناء نهج ستراتيجي، وتحسين دعائم العمليات الرئيسية، والتوسع عن طريق شراء شركات مماثلة.

حول مفهوم الاستحواذ في الملكية الخاصة يقول راشد: هو استثمار طويل الأجل يتم من خلال حصة في الشركات غير المدرجة في الأسواق المالية، بهدف مساعدتها على النمو والتجديد، ويتم الاستفادة من ذلك في تطوير المنتجات والتكنولوجيا، وفي زيادة رأس المال العامل من أجل القيام بعمليات الاستحواذ أيضاً لتحسين الميزة التنافسية. ويقع الاستحواذ في ثلاث أرباع هي: الاستحواذ في الشركات الرابحة (Buyouts)، الاستثمار في تأسيس الشركات (Venture Capital)، الاستثمار في الشركات النامية (Growth Capital)، وتمويل الميزانين (Mezzanine Capital).

أما الشروط الأساسية للاستحواذ فهي: الاستثمار في الشركات غير المدرجة، استهداف شركات ذات مؤهلات نمو عالية، أن يكون الاستثمار متوسطاً إلى طويل الأجل.

ويمساعد الاستحواذ في الملكية الخاصة الشركات الصغيرة في مراحل نموها المختلفة

يجب العمل على عقد ورش عمل ودورات تدريبية والتركيز على توظيف الكفاءات والمختصين للعمل في هذا المجال.

- الهيكلية: تحويل الاستحواذ وآليات اللينيين غير متوفرة في هذا المجال.
- محدودية فرص الاستثمار، وذلك يعود للمتطلبات العديدة التي يجب أن تتحققها هذه الصناديق لتكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

- المراقبة والتحكم: صعوبة الاستحواذ على أغلبية الحصص للسيطرة الإدارية بحد من فرص الاستثمار؛ لذا يجب الاستحواذ على الأغلبية لضمان التوافق والالتزام المستمرين بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية.

من خلال ذلك نرى ضرورة تقديم مبيكة مبتكرة تستطيع من خلالها تخطي التحديات المتعلقة بصناديق الاستثمار الإسلامية.

### الشرح والقطاعات

كما عدّد راشد الشرايح المختلفة التي قد تستفيد من خدمات الاستحواذ في الملكية الخاصة طبقاً للشريعة الإسلامية وهي: الشركات العائلية من خلال التوسع والمشاركة، الشركات متعددة الجنسيات من خلال التركيز على استراتيجيات الشراكة واستراتيجية البيع، الشركات صغيرة/متوسطة الحجم من خلال الاندماج/ الاستحواذ الإداري على حصص التحكم، وخصخصة القطاعات الخفية...

أما القطاعات الرئيسية التي توفّر إمكانات لحقق القيمة فهي:

- قطاع الاتصالات: كونه قطاعاً يشهد نمواً كبيراً وقابلية للخصخصة والاستحواذ.

- قطاع الأدلة التجارية: حيث يعدّ من أنجح القطاع التجارية العالمية.

- قطاع الخدمات المالية: الذي يشهد نمواً ملحوظاً نظراً لزيادة الوعي الاستثماري بالأسواق والإقبال على وضع الخطط المالية المستقبلية.

- قطاع التأمين: فهو يعدّ من أكبر القطاعات، حيث حقق عوائد تبلغ 3 مليارات دولار في دول مجلس التعاون الخليجي.

- قطاع العقاقير الطبية: حيث تأتي الهند كأكبر منتج للعقاقير، ففرص ما قبل الإصدارات الأولية متاحة في هذا المجال.

- قطاع الكهرباء والطاقة: الذي يشهد تحوّلًا نحو الخصخصة وهناك عدد من المشاريع في عدد من البلدان مثل: الأردن، الجزائر، عُمان وباكستان. ■

## حجم الاستحواذ في السوق الإقليمية نحو ملياري دولار، وعوائده كبيرة جداً

### نسبة النمو التراكمي في أصول الصراف الإسلامية، 38 في المئة بين 1996 و2005

• قلة تنوّع المنحجات الاستثمارية الإسلامية مما يقلل من فرص الاستثمار فيها. ولحل هذه المشكلة يجب الإبداع لخلق منتجات جديدة لتتنوع الاستثمارات.

• هيكلية الرسوم: يتقاضى مزودو المنحجات الاستثمارية الإسلامية رسوماً عالية وذلك يعود إلى صعوبة مبيكة الاستثمارات الإسلامية، حيث هناك تكاليف مضافة ناتجة عن البحث عن الاستثمارات الملائمة وندرتها هذه الصناديق الإسلامية مما يبرز دور القدرة التنافسية للمنتجات الاستثمارية الأخرى.

• قنوات التوزيع: التسويق المباشر عامل مهم لا يتوفّر في هذه الاستثمارات الإسلامية حيث أنها لا تعتمد على هذه الاستراتيجية التسويقية.

أما لجهة المشاكل فلخصّها راشد في الآتي:

- قلة المعلومات المتعلقة بهذا المجال، وارتفاع كلفة الأبحاث والدراستات الإسلامية المقّمة، ويمكن تفادي هذه المشكلة بعمل بحوث جديدة من قبل خبراء في هذا المجال وتأسيس مراكز بحث مختصة.
- العنصر البشري: هناك صعوبة في إيجاد المهارات البشرية المتخصصة وذلك لقلة المختصين في هذا المجال نتيجة لنقص البرامج الدراسية والتدريبية المختصة. لذا

### النمو التراكمي لإصدارات الصكوك الإسلامية زاد بنسبة 129 في المئة منذ العام 2003

للاستحواذ في الملكية الخاصة اقتحم ببطء قطاع الملكية الخاصة على الرغم من النمو المشهود له في قطاع الصناعة المالية الإسلامية بشكل عام، حيث ارتفع عدد المؤسسات المالية الإسلامية من مؤسسة واحدة في العام 1975 إلى أكثر من 300 شركة ومؤسسة تتوزع على أكثر من 75 بلداً، كما ازداد إجمالي أصول المصارف الإسلامية واستثماراتها المالية في العالم من 262 إلى 400 مليار دولار. ومن المتوقع أن يصل معدل النمو إلى أكثر من 15 في المئة سنوياً خلال السنوات المقبلة. ويقتدر إجمالي صناديق الأسهم الإسلامية في العالم بأكثر من 5 مليارات دولار حالياً مسجلة نمواً سنوياً بنحو 500 مليار دولار.

### الأصول والصكوك

أما بالنسبة إلى أداء الأصول والصكوك والصيرفة الإسلامية العالمية يشير خالد حسن راشد إلى الآتي: "زاد معدل سرعة النمو التراكمي بنسبة 38 في المئة في إجمالي أصول المصارف الإسلامية في الفترة بين 1996 و2005؛ أما في دول مجلس التعاون فزاد معدل سرعة النمو التراكمي بنسبة 18 في المئة في الفترة بين 2002 و2004، كما شهدت إصدارات الصكوك الإسلامية زيادة في معدل سرعة النمو التراكمي السنوي بنسبة 129 في المئة منذ العام 2003 ولغاية اليوم".

وخلص راشد إلى القول أنه ومن خلال الدراسات تبين أن الاستحواذ في الملكية الخاصة يتوافق بطبيعته مع الاستثمار الإسلامي من حيث اللمدا والمشاركة في المخاطرة والأرباح على المدى البعيد، والاستثمار في الملكية...".

### التحديات والمشاكل

أما لجهة التحديات التي تواجه عملية تسويق الصناديق الاستثمارية الإسلامية يوضح راشد الآتي:

- المعتقدات الخاطئة: النظرة العامة لهذه الاستثمارات واعتبارها حكرًا على المسلمين، وصعوبة فهم أحكامها ومبادئها والاستثمار فيها تابع من دوافع عاطفية لا عقلانية واعتبارها قليلة العائد، وارتباطها بالإرهاب. كل تلك المفاهيم الخاطئة هي نتيجة قلة الوعي والخلفية الثقافية للمستثمرين. ولواجهة ذلك يجب على الخبراء المختصين توعية المستثمرين وتوضيح مبادئ ومفهوم هذه النوعية من الاستثمارات لتصل الصورة بالشكل الصحيح.

## ساب



جائزة الصناديق من "ساب"

فاز "ساب" بجائزة أفضل مدير صناديق استثمارية للعام 2005، المقدمة من لجنة المنتجات الاستثمارية تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي، وذلك خلال الاحتفال الذي نظمته لجنة المنتجات الاستثمارية والتي تضم ممثلين عن البنوك السعودية. وحصلت صناديق ساب الاستثمارية بمختلف تصنيفاتها على 26 جائزة، نتيجة لأداء البنك المتميز في إدارة الصناديق الاستثمارية خلال فترات زمنية متعددة، تراوحت بين عام واحد و 5 أعوام. وحاز البنك على جائزة المرتبة الأولى في إدارته لجموعة من الاستثمارات التي يديرها، ومنها حصول صندوق الأمانة للأسهم السعودية على جائزة المرتبة الأولى للعام 2005، وحصول صندوق المتاجرة في الأسهم السعودية على جائزة المرتبة الأولى للعام 2005 وأفضل أداء لـ 3 و 5 سنوات متتالية. يُذكر أن جوائز صناديق الاستثمار توزعت على 20 فئة شملت صناديق المتاجرة بالأسواق النقدية والأسهم المحلية والعالمية والسندات.

## بنك مسقط

وقّع بنك مسقط ومؤسسة التمويل الدولية اتفاقاً تقدم بموجبه المؤسسة قرضاً طويلاً بقيمة 100 مليون دولار إلى بنك مسقط، بهدف تدعيم نسبة كفاية رأس المال لدى البنك، ومساندة نمو أنشطته في مجال التمويل العقاري طويل الأجل وحفاظة قروضه المقدمة لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ويمثل هذا القرض أكبر استثمار لمؤسسة التمويل الدولية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقّع الاتفاقية عن مؤسسة التمويل الدولية مدير إدارة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مايكل إسبوكس، وعن بنك مسقط رئيس مجلس إدارته عبد الملك بن عبد الله الخليلي. ويلاحظ أن إسبوكس يقول "منهناك طلب كبير على المساكن المتوسطة النوعية، وللحاجة بأسعار ميسرة في عُمان، ولاسيما بالنسبة للشريحة متوسطة الدخل، وسوف يساعد التمويل طويل الأجل الذي نتججه مؤسسة التمويل الدولية على معالجة هذه الحاجة". ومن جهته، يوضح الخليلي أن قطاع مؤسسات الأعمال الصغيرة للمع بالانشاط، والطلب القوي على المساكن والعقارات يمثلان ميزات نمو رئيسية لاقتصاديات البلدان النامية. مؤكداً أن عُمان سوف تسير في هذا الاتجاه.

## بنك الرياض



ملا إبراهيم القسبي  
الرئيس التنفيذي

حصل بنك الرياض على 29 جائزة تفوق من بين 126 جائزة عن أداء صناديقه الاستثمارية، من ضمنها 12 جائزة من بين 42 جائزة من جوائز المركز الأول، إضافة إلى جائزتي المركز الأول كأفضل مدير استثمار لثلاث ولخمسة سنوات. وقد وُذعت تلك الجوائز خلال حفل أقيم بدعوة من لجنة منتجات الاستثمار للبنوك السعودية والمعهد المصري التابع لمؤسسة النقد العربي السعودي.

وبنك بلغ مجموع الجوائز التي حصل عليها بنك الرياض خلال الأوامر الثمانية الماضية 149 جائزة. وهو تمكن من رفع حصته في سوق صناديق الاستثمار في المملكة من 6 في المئة للعام 1998 إلى نحو 20 في المئة للعام 2005 في ضوء بيانات مؤسسة النقد العربي السعودي، واستحوذ على 19 في المئة من عدد المستثمرين في صناديق الاستثمار في المملكة، و22 في المئة من المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم السعودية، و65 في المئة من المبالغ المستثمرة في صناديق الأسهم العالمية للتواجد لدى البنوك المحلية.

## البنك العربي - سورية



علي زعتر، جميل شريف و خليل مرقه

بعد موروثة أشهر على بدء عمله في سورية، أطلق البنك العربي خدمات مصرفية تقدم لأول مرة في السوق السورية. ويقول مدير عام البنك العربي - سورية علي زعتر: "حرصنا أن تكون السبائك في إطلاق هذه الباقة من الخدمات المصرفية الإلكترونية والمتعددة في خدمتي البنك الخاطف والرسائل القصيرة والتي تتيح لعملاء البنك متابعة حساباتهم وطلب بعض الخدمات المتعلقة بهذه الحسابات أينما كانوا وعلى مدار الساعة". ويضيف زعتر: "إن هدهنا من إطلاق هذه الخدمات الجديدة ليس الربح بل لتكون شركاء فاعلين وأساسيين في عملية تطوير الجهاز المصرفي في سورية".

ويستعد البنك العربي لإطلاق فروعين جديدين له في دمشق مع نهاية شهر يوليو الجاري، علماً أنه وقع مؤخراً اتفاقية مع بنك الاستثمار الأوروبي بهدف دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما وقع مع شركة R&M السويسرية اتفاقية مبنية تقوم الأخيرة بموجها بتجهيز كافة فروع البنك العربي بكاملها لشبكات الاتصالات، حيث من المتوقع أن يصل عدد هذه الفروع مع نهاية هذا العام إلى خمسة فروع في دمشق وحلب.





عبد الحميد شومان

## البنك العربي أوروبا

أقرت هيئة الرقابة المالية في إنجلترا منح البنك العربي أوروبا الترخيص لمزاولة العمل المصرفي في أوروبا، برأس مال مدفوع يبلغ 500 مليون يورو ويستند البنك العربي أوروبا إلى مجموعة البنك العربي المصرفية.

باعتباره أحد المؤسسات التابعة، وتنتشر فروع البنك العربي في كل من: فرانكفورت، باريس، روما، مدريد، فيينا بالإضافة إلى لندن، ويركز أعماله على تسهيل التبادل التجاري بين دول الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية، فيما يركز البنك العربي أوروبا على الأعمال المصرفية الخاصة وتقديم التمويل للشركات وعمليات الخزينة فيها. وكان مجلس إدارة البنك العربي نفذ في وقت سابق عمليات إعادة هيكلة فروع ومؤسساته التابعة في أوروبا، من خلال تأسيس البنك العربي أوروبا الذي يتخذ من لندن مركزاً لعملياته، ليدبر كافة فروع البنك العربي العاملة والمؤسسات التابعة له في:

بريطانيا، ألمانيا، النمسا، فرنسا، إسبانيا وإيطاليا. ويقول رئيس مجلس الإدارة العام للبنك العربي عبد الحميد شومان: "سوف يركز البنك قاعدة قوية لتقديم الخدمات والمنتجات المصرفية والحلول المالية المتنوعة لعملائه في دول الاتحاد الأوروبي".

## المؤسسة العربية المصرفية

تم اختيار المؤسسة العربية المصرفية و"بي إن بي" -المؤتب الرئيسي- لترتيب تسهيلات قرض بقيمة 50 مليون دولار لصالح بنك التضامن للإسكان -سلطنة عُمان- لمدة 3 سنوات وبمعدل 40 نقطة سنوياً فوق معدل كيبور.

ويكف التضامن للإسكان مصرف خاص ينشط في مجال القروض الإسكانية، ومن مساهمي شركة عمان الوطنية للاستثمار (18,7 في المئة) وصندوق قاعد وزارة الدفاع (10 في المئة).

وبلغ إجمالي أصول البنك في نهاية العام 2005 نحو 403 ملايين دولار، وإجمالي حقوق المساهمين 82 مليوناً، وزادت أرباحه بنسبة 19 في المئة لتصل إلى 11,5 مليون دولار.

## "دويتشه بنك"

أعلن "دويتشه بنك" عن إطلاق أعمال الوساطة الخاصة به في سوق الأسهم السعودية، ويذكر بات أول وسوط من خارج المنطقة يتمتع بالعضوية الكاملة في أكبر سوق لتبادل الأسهم في دول الخليج العربي. ويقول رئيس قسم الأسواق المالية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيكاردو هونيجر: "تعتبر الإصلاحات التشريعية التي حدثت مؤخراً، والتي شملت خصخصة تداول، وإنشاء مركز للملك عبد الله المالي، مؤشرات على النشاط الذي يتمتع به النظام المالي السعودي. وتعتبر الوساطة إحدى الإضافات المهمة إلى مجموعة منتجاتنا في السعودية. ونرى أن هناك فرصاً رائعة أمام "دويتشه بنك" للمساهمة في التطوير الحاصل في الأسواق السعودية من خلال إطلاق خدمات تشمل تمويل شراء الأسهم، الصناديق



سعود الصالح

## البنك السعودي للاستثمار

أعلن البنك السعودي للاستثمار أن صندوق الفرص للاستثمارات الأولية باع حصته في أسهم ثلاث شركات كان اكتتب بها، ليحقق أرباحاً بنسبة 47 في المئة على هذه الصفقات.

وكان البنك طرح صندوق الفرص للاستثمارات الأولية في سبتمبر 2005 ووافقت الاشتراكات المبلغ المستهدف وهو 100 مليون دولار، لتصل إلى 226,7 مليوناً. وقد صمم هذا الصندوق لتحقيق نمو في رأس المال للمستثمر من خلال الاستثمار بصفة أساسية في سوق الاكتتابات الأولية وأسهم الشركات الخليجية تحت التأسيس، ونؤد مدير عام البنك السعودي للاستثمار سعود الصالح بنجاح الصندوق في تحقيق أهدافه وتمكين المستثمرين فيه من تحقيق أرباح على جزء من استثماراتهم في وقت يعدّ قياسياً نسبة إلى طبيعة الصندوق، وعلى الرغم من الظروف التي تمر بها أسواق المال في المنطقة.

من جهة أخرى، منحت وكالة فيتش للتصنيف البنك السعودي للاستثمار درجة (A-) على الأمد الطويل و(F2) على الأمد القصير. وعزت الوكالة هذا التقييم إلى الأداء المميز للبنك ومستوى الربحية العالية وقوة ونوعية الأصول والسيولة المناسبة والملاءة الرأسمالية.

وكانت وكالة "ستاندرد أند بورز" منحت البنك مؤخراً درجة (A-).

## "ستاندرد تشارترد"



ويعاد شروبياهير

دشن "ستاندرد تشارترد" عمليات قسمة الجديد للسلع والمعادن الثمينة في دبي، ويقدم القسم الجديد الذي تشمل مهامه منطقة الشرق الأوسط، خدمات تجارية في قطاع وأسهم من السلع الثمينة، مثل المعادن والطاقة والسلع الأولية.

ويرى "ستاندرد تشارترد" في منطقة الشرق الأوسط، التي يركز مستثمروها على قطاعات الأسهم والأصول العقارية، إحدى الأسواق الواعدة للاستثمار في السلع. ويقول الرئيس المالي لمجموعة مشتقات السلع وأسعار الفائدة والنداء الأجنبي في بنك ستاندرد تشارترد ويل شروبياهير: "يعتبر الذهب من أقدم أنواع الاستثمار في السلع، حيث عُرف منذ قرون عدة كحل استثماري آمن في منطقة الشرق الأوسط. لذلك، تشكل السبائك الذهبية السلعة المناسبة التي يركز عليها قسمنا الجديد، كما تضيف السلع المشتقة المزيد من الحلول للخدمات التي نقدمها لعملائنا من المؤسسات والشركات الإقليمية، من خلال تزويدها بفرصة مثالية لتجنب مخاطر تقلب الأسعار أو من خلال تنويع محاللات استثماراتها. وتعدّ دبي الوجهة المثالية لتدشين أعمال البنك في هذا القطاع، بالنظر إلى المشاريع التي تشهدها، ومنها تطوير بورصة دبي للذهب والسلع، فضلاً عن خبرتها التي توسعها إلى صعيد تجارة المعادن الثمينة ومركز لصناعة الذهب في المنطقة".

صفقات اعتبرت من الأكبر فيها".

يشار إلى أن إجمالي أصول الشركة بلغ في نهاية مارس الماضي 75,9 مليون دينار بحريني، وحقوق المساهمين 27,2 مليون دينار، وقد تم إدراج أسهم "سيكو" في سوق البحرين للأوراق المالية منذ مايو 2003، حيث كان أول شركة مقلدة يتم إدراجها في هذه السوق.

## الاعتماد اللبناني



رئيس اتحاد المصارف الغربية عثمان بن جلون يشتم برع اتحاد المصارف العربية

رعى "الاعتماد اللبناني" المؤتمر المصري العربي للعام 2006 الذي عقده اتحاد المصارف العربية في الدار البيضاء تحت رعاية ملك المغرب محمد السادس، وبحضور عربي ودولي ممثّل لرؤساء هيئات اقتصادية وصالية ومصرفية واستثمارية عربية ودولية.

وقد تملّح "الاعتماد اللبناني" بوفد ممثّل إلى جانب رئيسه د. جوزف طريه الذي قام بصفتة رئيساً للمؤتمر بتسليم درع اتحاد المصارف العربية إلى المسؤولين الرسميين شاركوا في المؤتمر.

## بنك الدوحة



ر. سيقارامان

أعلن بنك الدوحة عن انطلاق حملة الصيف لبطاقات الائتمان للعام 2006 التي تشمل على فواتر عدة للعملاء الذين سوف تقدم لهم من خلال هذه الحملة العديد من الهدايا المجانية الجزية والجوائز الشئقية، كما سيحصل العملاء الذين يتقدمون بطلبات الحصول على بطاقة فيزا الائتمانية من بنك الدوحة على مشكل LG DVD مجاني فوراً.

وأعلن بنك الدوحة أيضاً عن سحب على جوائز نقدية في نهاية الحملة يبلغ مجموعها 100 ألف ريال قطري يستفيد منها العملاء الحاليين الذين يمتلكون البطاقات، والعملاء الذين يتقدمون بطلبات الحصول عليها خلال فترة الحملة.

كما أعلن البنك عن برنامج من المزايا الإضافية يصاحب حملة الصيف، تشمل زيادة إضافية مؤقتة على السقف الائتماني للعملاء الحاصلين على بطاقات الائتمان. وستمتدّ هؤلاء بميزة السداد خلال فترة 12 شهراً بلا فائدة مخفضة.

وقال نائب الرئيس التنفيذي، ر. سيقارامان: "إن برنامج زيادة السقف الصيفي يشكل ميزة أخرى يقدمها بنك الدوحة لعملائه لمساعدتهم في الاستمتاع بخدماتهم وعدم تأجيل خطط السفر التي يودون القيام بها".

المشتركة، استشارات الشركات وأعمال التسويق المالية".

وكان "موتشفه بنك" افتتح في آخر أبريل الماضي، أول فرع له في المملكة العربية السعودية، وغاز مؤخرًا بتكليف من "مؤسسة الملك فيصل" لتقديم الاستشارات حول "طرح الأسهم للاكتتاب الأولي العام" الخاص بشركة الغزالي للإدارة- العقارية، التابعة لـ "مؤسسة الملك فيصل"، كما قام البنك مؤخرًا بإصدار مزاينة بقيمة مليار دولار لصالح الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك".

## بنك البحر المتوسط يطلق منتجاً للاستثمار في أسهم "سوليدير"



محمد الحويدي

اطلق بنك البحر المتوسط منتجاً

مالياً يسمح للمودعين بالاستفادة من أسهم "سوليدير" مع ضمان أموالهم وتحقيق حد أدنى من العائد على هذا الاستثمار، ويُعرف هذا المنتج باسم، "BankMed Solhder Linked Notes"، وهو الأول من نوعه في لبنان، والهدف منه إتاحة فرصة لجني الأرباح نظراً

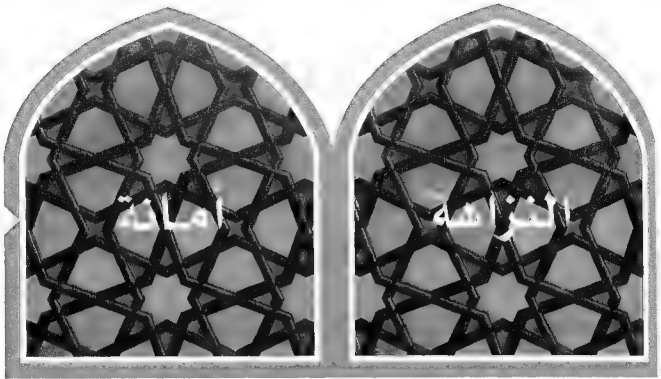
لارتفاع سعر سهم "سوليدير" في البورصة اللبنانية، ويكفل في الوقت نفسه أصل الأموال المستثمرة ونسبة منخفضة من العائد السنوي على هذه الأموال. ويتّمع هذا المنتج بعدد من المزايا التي تمّ تصميمها وفقاً لاحتياجات وأسعة من المستثمرين في لبنان والوطن العربي، ويضمن عائداً سنوياً يحد أدنى نسبته 2 في المئة على الدولار، وفي المئة على الليرة اللبنانية، وللشركة بنسبة 70 في المئة في الأرباح الناتجة عن ارتفاع سعر سهم "سوليدير"، وضمان رأس المال الأساسي، وتحديد مهلة الاستثمار بسنة واحدة. ويشرط أن يكون الحد الأدنى للاستثمار الفردي 10 آلاف دولار، والحد الأقصى 100 ألف دولار.

وعن هذا المنتج، يقول رئيس مجلس إدارة البنك محمد الحويدي: "هو باكورة الأدوات المالية التي يعتزم بنك البحر المتوسط طرحها في السوق المحلية والتي تهدف إلى استقطاب الرساميل من الخارج، وتعزيز الثقة في العمليات المصرفية، وتعزيز الخدمات المصرفية الخاصة".

## بنك سيكو الاستثماري

عقد بنك سيكو الاستثماري (سيكو) صفقة، اعتبرت الأكبر في سوق البحرين للأوراق المالية منذ بداية العام 2006، وقد أبرمت لصالح 4 أطراف مستقلة، وصقلت قيمتها إلى ما يزيد على 70,4 مليون دينار بحريني. والصيغة عبارة عن عملية بيع وشراء أكثر من 105,2 ملايين سهم من أسهم بنك البحرين والكويت، حيث شارك قسم الوساطة في "سيكو" بترتيبها.

ويقول مدير قسم الوساطة في "سيكو" فاضل مخلوق: "إضافة إلى إجراء المعاملات البنائية عن العملاء في سوق البحرين للأوراق المالية، كان لنا أيضاً نشاط في جميع أسواق المنطقة حيث يوفر بنك "سيكو" للمستثمرين إمكانية التعامل في فرص الاستثمار الدورية في جميع أسواق دول الخليج، وقد حققنا في هذه الأسواق أيضاً



## معايير مصرفية عالمية في إطار الشريعة

نحن يؤمن أن النزاهة هي تربة خصبة لنمو العلاقات المثمرة. لذا أرسينا النزاهة في تقديمنا أفضل الخدمات المصرفية لعملائنا، وذلك من خلال ابتكار مجموعة متكاملة من الحلول المصرفية وفق أحكام الشريعة الإسلامية وتحت إشراف اللجنة الشرعية لتلبي كافة احتياجاتك وتحقق ملموحاتك.

ساب   
أمانة  
حلول مالية إسلامية

وبالنسبة للعقارات المملوكة ضمن برنامج تمويل مقدم من "أملاك"، تقوم الشركة بتحديد السعر الجديد للعقار، وتحول فرق السعر كحقوق ملكية لصاحب العقار. وفي حال كون العقار المملوك ممولاً من خلال البنك بخظام الدفعات، تقوم "أملاك" بتحديد السعر الجديد للعقار وتتسدد الرصيد المستحق للبنك وتصدر شيكاً بفرق السعر لصاحب العقار.

## بنك دبي الوطني يطرح 4 صناديق استثمارية

طرح بنك دبي الوطني، بالاشتراك مع مجموعة "راسل" الاستثمارية، 4 صناديق استثمارية مبتكرة هي صندوق راسل للأسهم العالمية، صندوق راسل للمعاملات، صندوق راسل للأوراق المالية العالمية، وصندوق راسل الفا. وعبر ذلك التحالف، يقدم "البنك الخاص"، الذي يوفر الخدمات المصرفية الخاصة في بنك دبي الوطني، للمستثمرين مجموعة متنوعة من ستراتيجيات الاستثمار الجديدة التي تم تطويرها في ضوء التطورات السوقية والاقتصادية الجارية لضمان إدارتها بصورة ستراتيجية تتيح عوائد مستقرة مقابل مخاطر مخفضة.

وقال رئيس العمليات المصرفية الخاصة في البنك فارانك فروغي: "نهضت من خلال طرح هذه المنتجات الاستثمارية مجموعة تلبية احتياجات للمستثمرين في أسواق الخليج، وترسيخ صدارتنا في إدارة الثروات في المنطقة".

## البحرين: رخصتان جديدتان لـ "أمريكان إكسبرس" و"دكسيا"



أحمد البسام

منحت مؤخراً مؤسسة نقد البحرين ترخيصين جديدين لإزالة الأنشطة المصرفية والاستثمارية. وأوضح مدير إدارة التراخيص والسياسات لدى المؤسسة أحمد عبد العزيز البسام أن الترخيص الأول هو لبنك أمريكي إكسبرس المحدود، لفتح مكتب تمويل في البحرين يغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتسويق منتجاته في الصيرفة الخاصة. وهذا الفرع هو الثالث لعمليات البنك في البحرين للتواجد فيها منذ 1976.

أما الترخيص الثاني فهو لـ "دكسيا أسيت مانجمنت لوكسمبورج"، لفتح مكتب تمثيل إقليمي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتعد "دكسيا" من كبرى المجموعات المالية في أوروبا بامتيازانية مجموعة تبلغ 509 مليارات يورو. وهذه الرخصة هي الثانية في البحرين بعد الأولى في العام الماضي للتخصص بالصيرفة الخاصة.

## مجموعة مان انفستمنت: ارتفاع الأرباح بنسبة 51 في المئة

أعلنت مجموعة مان، للزودة لصناديق التحوط من ارتفاع أرباحها قبل اقتطاع الضريبة والاستثناءات بنسبة 51 في المئة للعام المالي المنتهي في 31 مارس 2006، حيث سجلت أرباحها رقماً قياسياً بلغ 1,306 مليار دولار.

ويعود هذا الارتفاع إلى الأداء القوي لمزاد الاستثمارات الأربعة الرئيسية في الشركة، ولخمو أعمال السمسرة التي تقوم بها. وقد ارتفعت قيمة الصناديق تحت الإدارة لتبلغ 54 مليار دولار، أي بزيادة نسبتها 25 في المئة عن العام السابق، بينما 4 مليارات دولار تعود لشهري أبريل ومايو، أي بعد انتهاء فترة رفع البيانات.

وصلت قيمة مبيعات الصناديق تحت الإدارة للمستثمرين الخاصين إلى 30,4 مليار دولار أي بارتفاع 16 في المئة عن العام السابق، وبلغت مبيعات الصناديق خلال العام 9,1 مليارات دولار بما في ذلك المبيعات للمستثمرين الخاصين التي وصلت إلى 5,7 مليارات دولار.

## "أملاك للتمويل" تطلق برنامج "أملاك BONUS"



محمد علي الهاشمي

أطلقت شركة أملاك للتمويل، برنامج إعادة التمويل بحلة جديدة تحت اسم "أملاك BONUS" بهدف إتاحة الفرصة أمام مالكي العقارات للاستفادة من السيولة النقدية لديهم نتيجة ارتفاع القيمة السوقية للعقار من خلال إعادة استثمار فرق السعر لمصلحة مالكه.

وأكد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل محمد علي الهاشمي أن "حلول إعادة التمويل هذه توفر فرصة مقلية لمالكي العقارات للاستثمار في ممتلكاتهم وتحويلها إلى مصدر دخل أو وسيلة لسداد مستحقات مالية عليهم".

أهمية هذا البرنامج تتمثل في كونه يغطي ثلاثة أنواع من خدمات إعادة التمويل تشمل: الملكية الخاصة المستقلة للعقار، العقارات المملوكة ضمن نظام تمويل مقدم من "أملاك"، والعقارات المملوكة بطرق تمويل مقدمة من البنوك أو شركات تمويل أخرى.

بالنسبة للعقارات ذات الملكية الخاصة، تقدم "أملاك" فرصة بيع هذه العقارات وإعادة تمويلها من قبل صاحب العقار نفسه، الذي قد يكون بحاجة إلى السيولة النقدية. وفي هذه الحالة، تقوم "أملاك" بتقدير القيمة السوقية للعقار ودفعها نقداً للمالك الأصلي، ثم تقوم ببيع العقار نفسه إلى المالك نفسه من خلال برنامج إعادة التمويل "أملاك BONUS".



"WHAT A GOAL!  
RIGHT IN  
THE TOP CORNER."

## THE ROAD TO MULTIMEDIA

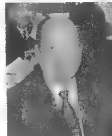
Wherever they are, real fans never want to miss the chance to support their favorite team. Alcatel's mobile broadband solutions mean they don't have to. Whatever your country or region in the world, broadband technologies should be available to everyone. This is Alcatel's commitment. News, education, entertainment and sport are closer than ever. Now that's worth cheering for. Welcome to a broader life.

[www.alcatel.com](http://www.alcatel.com)

BROADEN YOUR LIFE



## سي تي غروب" تعين محمد الشرقي؛ مديراً لعملياتها في دبي



محمد الشرقي

أعلنت مجموعة سي تي غروب، عن تعيين محمد الشرقي في منصب المدير التنفيذي لأعمالها في الإمارات، كما أسندت إليه إدارة الخدمات المصرفية والاستثمارية للشركات في منطقة الشرق الأوسط، وستناط بـ الشرقي مهمة توسيع أعمال مجموعة سي تي غروب في دول الخليج والشرق الأدنى، والتي تشمل: الإمارات، البحرين، الكويت، لبنان والأردن. وعلاوة على ذلك، سيكون الشرقي مسؤولاً عن أعمال "سي تي غروب" في أسواق العراق والمملكة العربية السعودية ودول الخليج الأخرى التي لا تتواجد المجموعة فيها مباشرة.

ويعتبر الشرقي مصرفياً مخضرمًا، حيث عمل في "سي تي غروب" لمدة 30 عامًا، شغل خلالها مناصب عدة من بينها، مديراً لأعمال "سي تي غروب" في البحرين، ومسؤولاً عن أعمال المصرف في أسواق الخليج التي لاملك فيها البنك تواجداً مباشراً. كما يرأس الشرقي مجلس إدارة مصرف سي تي الاسلامي الاستثماري ومقره البحرين. ويخضع إلى الشرقي تأسيسه خدمات الخزينة التابعة لـ "سي تي بنك" في البحرين، إضافة إلى تأسيسه وحدة الأفشور المصرفية التابعة لـ "سي تي غروب" في البحرين. وخلال مشواره في البنك، طوّر الشرقي شبكة واسعة من العلاقات الاستراتيجية مع الجهات الرقابية والمؤسسات المالية الناشطة في المنطقة، إضافة إلى كبار المسؤولين في الدوائر الحكومية وفي القطاع الخاص.

إشارة إلى أنّ "سي تي غروب" تتواجد في العالم العربي منذ نحو نصف قرن، وتُصنّف المنطقة واحدة من أسرع الأسواق نمواً ضمن: ستراتيجيتها العالمية. وتنتشر حالياً في كل من: الإمارات العربية المتحدة، البحرين، لبنان، مصر، الأردن، تونس، المغرب والجزائر ومؤخراً الكويت كما تقدّم "سي تي غروب" خدماتها المالية لعملائها من الشركات في السعودية واليمن وقطر وعمان عبر مركزها القائم في البحرين.

## برونو زاهر ينضم إلى "كريدي سويس"

أعلن مصرف كريدي سويس تعيين برونو زاهر رئيساً لقسم الخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية ورئيساً تنفيذياً مشتركاً للمصرف في منطقة الشرق الأوسط، على أن يتسلم مهامه رسمياً مطلع أغسطس المقبل انطلاقاً من دبي. وينتقل زاهر إلى مصرف كريدي سويس قادماً من "ميريل لينش" حيث شغل فيها مناصب عدة، آخرها المدير العام ورئيس قسم العملاء الدوليين لخصومين في الشرق الأوسط والهند. ويحمل زاهر شهادة البكالوريوس في الاقتصاد من جامعة

بوسطن كوليدج سكول أوف آر تيس أند ساينسيز، وشهادة الماجستير في إدارة الأعمال من بوسطن كوليدج غرادويت سكول أوف مانجمنت.

وسوف تشمل مسؤوليات زاهر الجديدة تنمية وتطوير الخدمات المصرفية الخاصة لمصرف كريدي سويس في المنطقة وتعزيز التعاون مع المشرعين كافة الأقسام المصرفية الثلاثة، وتقوية فعالية إمكانيات المصرف الموكدة عالمياً.

## ديكلان هيجارتي؛ منصب جديد في "أتش أس بي سي"



ديكلان هيجارتي

أعلنت إدارة الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية والأسواق في بنك أتش أس بي سي الشرق الأوسط، عن تعيين ديكلان هيجارتي في منصب العضو المنتدب، الخدمات المصرفية الاستثمارية الدولية - التحويل، ليكون مسؤولاً عن أعمال التحويل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتنوع ديكلان بخبرة واسعة في مجال عمليات التدويل في الشرق الأوسط بعد أن عمل لمدة 8 سنوات في المنطقة، ابتداءً بدبي،

وأمضى مؤخراً ما يقارب 3 سنوات في الرياض حيث ساهم في تأسيس إدارة الدين في HSBC كجزء من المشروع المشترك الجديد بين HSBC و"ساب" - البنك السعودي البريطاني - في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية في المملكة العربية السعودية.

## مالكولم والكر رئيساً تنفيذياً لعمليات "ستاندرد تشارترد" في دبي



مالكولم والكر

عين "ستاندرد تشارترد" مالكولم والكر رئيساً تنفيذياً لعملياته في مركز دبي المالي العالمي. ويملك والكر، الذي يحمل درجة جامعية في القانون وماجستير إدارة الأعمال من كلية هينلي للإدارة، خبرة 16 عاماً في "ستاندرد تشارترد". والكر شغل سابقاً منصب ممثل المجموعة في فرع نيويورك، للإشراف على ستراتيجيات مكافحة غسل

الأموال، كما عمل في سنغافورة رئيساً لمجموعة التدقيق الداخلي في قسم الخدمات المصرفية للمؤسسات، الأمر الذي منحه خبرة كبيرة في العمليات المصرفية للمؤسسات.

يذكر أنّ والكر يتنوع بخبرة سابقة في منطقة الشرق الأوسط من خلال شغلته مناصب قيادية في "ستاندرد تشارترد" - دبي خلال الفترة من 1993 إلى 1996.

Juniper your Net.



"Saddle up Wilson! Andy from Tech Services is leading a revolt against Management's reluctance to switch to Juniper!!"

>> If your network performance is revolting, lead a revolution. Let Juniper Networks transform your complex legacy networks with simply superior clean-slate performance. For unbelievable intelligence, unprecedented speed and unsurpassed security, lead the way to a better day — Juniper your net



**Juniper**  
NETWORKS

[juniper.net/networks.com](http://juniper.net/networks.com)

## بنك أركابيتا



عاطف أحمد عبدالله

وقّع بنك أركابيتا اتفاقية مع إحدى الشركات التابعة لشركة استثمار، ومقرها دبي، لبيعها حصته في شركة لوهمانز هولدنغز إنك، في صفقة تبلغ قيمتها نحو 300 مليون دولار. وكانت شركة تابعة لـ "بنك أركابيتا" اشترت شركة لوهمانز في أكتوبر 2004 بقيمة 178 مليون دولار تقريباً.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ "بنك أركابيتا" عاطف أحمد عبدالله: حقق فريق إدارة لوهمانز، تحت إشراف بنك أركابيتا، أداءً قوياً تجاوز الأهداف الموضوعة خلال فترة زمنية قصيرة.

فبعد فترة احتفاظ بالاستثمار لم تصل إلى سنتين، حقق مستثمرونا معدلات عوائد إجمالية بلغت نحو 50 في المئة على استثمارهم الأصلي في شركة لوهمانز. وقد خارجنا حتى الآن من 10 محافظ استثمارية تجاوزت قيمتها الإجمالية 2,3 مليار دولار، محققين عوائد عالية لمستثمرين.

وأعرب الرئيس التنفيذي لشركة لوهمانز روبرت فريدمان عن سروره لانضمام "لوهمانز" إلى محفظة شركات استثمار. قائلاً: "نحن ننتقل إلى استثمار توسعة شركتنا وتحقيق نجاحات أكبر".

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة استثمار سلطان بن سليم إلى أن "استثمار" شاركت بفعالية في مجلس إدارة لوهمانز منذ توظيفها لاستثمار كبير غير مباشر في الشركة في مطلع العام 2005.

إشارة إلى أن شركة لوهمانز تأسست في العام 1921 في مدينة نيويورك، وهي إحدى أكبر الشركات الأمريكية المتخصصة في تجارة البضائع الخفيفة للأزياء والأكسسوارات والأحذية النسائية والرجالية ذات الأسماء العالمية الشهيرة. وتقوم "لوهمانز" حالياً بإدارة وتشغيل 60 متجرًا في مدن كبرى تتوزع في 17 ولاية أمريكية.

## بي أم بي كابيتال

طرح بنك بي أم بي كابيتال أكبر صندوق استثماري خاص لإدارة الأصول الإسلامية البديلة في العالم، مع خطة لاستثمار 5 مليارات دولار في فرص استثمار أصول إسلامية بديلة خلال العامين اللقبين مع التركيز على الأسواق النامية.

وتخطط الشركة لاستثمار نحو مليار دولار في دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق النامية بالتعاون مع شركاء الاستثمار المحليين.

وكان الرئيس والمدير التنفيذي لـ "بي أم بي كابيتال" رايمو وإيخاناخ قام بإنشاء علامة تجارية لتوسعة وصول دور الاستثمار العالمية للرائدة إلى المؤسسات التي تستثمر وفقاً لأصول ومبادئ الاستثمار المحلية في آسيا والشرق الأوسط.

## مصرف الشامل

بعد النجاح الذي حققه مصرف الشامل في إطلاق مضاربة الشامل في العقارات الصينية، في وقت سابق من العام الحالي، أعلن المصرف عن تعاونه مع شركائه في الصين بتقييم وتحديد عدد من الفرص الاستثمارية المتاحة في السوق العقارية الصينية.

وحظي الاستثمار في هذه المضاربة، التي تعتبر أول استثمار إسلامي في سوق العقارات الصينية، بإقبال كبير من جانب المستثمرين من مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، حيث اكتتب فيها العديد من المؤسسات المالية والبنوك والأفراد ذوي الملاة المالية العالية. وسوف تستثمر عائدات المضاربة في عدد من الاستثمارات المقاربة المختارة في الصين، ويتوقع أن تدرّ معدل عائداً ذاتي يزيد على 18 في المئة سنوياً، من خلال التركيز على الاستثمار في الأراضي والعقارات السكنية والتجارية والصناعية ومشاريع التطوير العقاري.

وستتم إدارة أموال المضاربة من خلال صندوق خاص يتولى إدارته مصرف الشامل مع شريكه الصيني المحلي وهو شركة CIAM CITIC.

ويقول رئيس الاستثمارات المصرفية في مصرف الشامل أحمد طيارة: لقد وقع اختيارنا على بعض الفرص الواعدة، التي تشمل عدداً من المشاريع الخاصة بتطوير العقارات السكنية والتجارية متعددة الاستخدام، وهي عقارات تستهدف على نحو خاص شريحة أصحاب الدخل المتوسط في المدن الجديدة والناشئة، التي ما زال من الممكن تحقيق عائدات مغرية فيها.

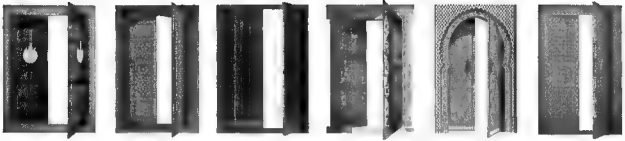
## مصرف الإمارات الإسلامي

افتتح مصرف الإمارات الإسلامي فرعاً جديداً له في عجمان، مجهّزاً بأحدث الوسائل التقنية ليلبي متطلبات المجتمع المحلي، واحتياجات فئة العملاء التي تترصد أخطر الابتكارات التكنولوجية. كما يضم الفرع قسماً خاصاً بالسيارات، وقسماً أعتيادياً للخدمات المصرفية للأفراد.

وفي المناسبة، يقول رئيس مجلس إدارة مصرف الإمارات الإسلامي سعيد محمد الشارح: إن افتتاح هذا الفرع الجديد هو جزء صغير من ستراتيجيتنا طويلة الأمد الهادفة إلى تعزيز مكانة وانتشار مصرف الإمارات الإسلامي في كافة أنحاء الدولة.

وعلى صعيد آخر، أبرم المصرف اتفاقية مع شركة جمعة للاجد للسيارات، الوكيل المصري لسيارات هيونداي في الإمارات، لإطلاق حملة ترويجية لبرنامج مزايا جديدة يتيح للعملاء الذين يتقاضون راتبها شهرياً قدره 2500 درهم كحد أدنى دفع تمسبة ربع ثابتة بقيمة 3,99 في المئة طوال فترة السداد التي تصل إلى 60 شهراً فضلاً عن تقديمات عدة.





## نفتح أمامكم الأبواب في مختلف أنحاء العالم



عزلت سما دبي من مكانتها كشركة رائدة في قطاع العقارات على المستوى الإقليمي بالعديد من المشاريع العقارية المملوكة التي أطلقتها في دولة الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، البحرين، قطر وتركيا. واليوم تتطلع سما دبي نحو آفاق جديدة في مختلف أنحاء العالم برؤية مستقبلية ثابتة تدعمها أفضل الموارد، مما أكسبها سمعة ممتازة على المستويين الإقليمي والعالمي. إن خبرتنا في تطوير وتشغيل المشاريع العقارية تشمل دون حصص:

• المدن • التجمعات السكنية والصناعية • مراكز التسوق • المارينا • المجمعات الصناعية • أرقى الفنادق السكنية

لتعرف على فرص الاستثمار الثمينة وللمزيد من التطورات، لرجاء زيارة موقعنا على الإنترنت: [www.sama-dubai.com](http://www.sama-dubai.com)

# وزير السياحة زهير جرانة: "نورتو مصر"

دبي - زينة أبو زبي



الوزير زهير جرانة

تحت شعار "نورت مصر" أطلقت وزارة السياحة المصرية حملتها الترويجية هذا العام لاستقطاب أكبر عدد من السياح العرب، وكان وفد من الوزارة والهيئة العامة للتنمية السياحية المصرية قام بجولة على الدول العربية شرح خلالها التسهيلات والإجراءات التي تم اتخاذها لتسهيل دخول السياح واستقطاب الاستثمارات في الوقت نفسه، وتشهد مصر إقبالاً من السياح والمستثمرين العرب خصوصاً بعد التغيرات التي تم إقرارها العام

2004 لتشجيع الاستثمار، ونتج عنها حركة استثمارية سياحية كبيرة لا سيما في مناطق الساحل الشمالي، كما يقول وزير السياحة المصري الجديد زهير جرانة، القادم إلى الوزارة بخبرة طويلة في قطاع السياحة.

يقول الوزير زهير جرانة أن مصر استقبلت 8,6 ملايين سائح العام 2005 من بينهم نحو 1,7 مليون سائح عربي بنسبة نمو بلغت 13,5 في العام 2004، وتوقع أن يشهد العام الحالي استمرار النمو بمعدلات عالية استناداً إلى نتائج الأشهر الثلاثة الأولى من العام، حيث تجاوز عدد السياح المليون سائح خلال شهر واحد، وبلغت إلى أهمية السوق العربية بالنسبة للسياحة المصرية، مشيراً إلى أن الاستعدادات قائمة لاستقبال السياح العرب في جميع المقاصدين في القاهرة، شرم الشيخ، الغردقة أو الإسكندرية.

لا ينفي الوزير زهير جرانة وجود بعض المعوقات أمام السياحة العربية حيث تم إزالة معظمها لا سيما ما يتعلق بالخدمات السياحية، فتم تطوير تاكسي العاصمة وتنظيم عملها من خلال تعريفة محددة بواسطة الاتحاد، كما يتم العمل على تهيئة المناخ الخاص بالسياح العرب الذي لا يختلف عن عاداتهم وتقاليدهم وتهيئة الأجواء المناسبة لهم.

## تسهيلات للسياح العرب

ومن جهة أخرى يتطرق الوزير إلى التطور

للسياح يقول الوزير: "بالنسبة للسياحة البينية بين مصر والدول العربية، هناك 80 في المئة من الدول العربية لا يحتاج مواطنوها إلى تأشيرة دخول، أما بالنسبة للدول الأخرى، فهناك مشاورات وحلول مستمرة في هذا الإطار".

وعن الأسواق الأخرى المهمة أيضاً للسياحة المصرية يؤكد الوزير على أهمية أسواق أوروبا والأمريكيتين التي تعتبر من أكبر الدول المصدرة للسياح إلى مصر ومنها ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا وروسيا وفرنسا، وقد بدأت تحقق نسبة مهمة جداً في عدد السياح الوافدين إلى مصر بلغت 70 في المئة من إجمالي الاستثمارات و20 في المئة من العالم العربي و10 في المئة من باقي الدول.

## نمو هائل للاستثمارات

وعلى صعيد الاستثمار يقول جرانة: "شهدت زيادة كبيرة جداً في الاستثمارات من كل الدول العربية وخصوصاً من السعودية، الإمارات والكويت، لافتاً إلى وجود مشاريع ضخمة قيد التنفيذ كما أن هناك مشاريع أخرى لا تزال في مرحلة الدراسة وسيتم الإعلان عنها قريباً".

وصيحت الوزير: "إن الترويج كان مركزاً على الساحل الشمالي أو ما يُعرف بساحل البحر الأبيض المتوسط، أما حالياً فنقوم بدراسة الاستثمارات التي ستقام في مختلف مناطق مصر والتوقع أن تبدأ بالتنشغيل خلال السنوات الثلاث المقبلة".

وعن موقع مصر في ظل المنافسة الشرسة التي تشهدها السياحة في المنطقة يقول جرانة: "لنفسنا ظاهرة صحية وهناك دول جديدة تدخل القطاع كمنافس وتوفر نوعاً من التكمال في المنتج السياحي العربي، فكل دولة تعرض منتجها بطريقة مختلفة وكل دولة لديها ميزات معينة، فعلى العكس هذا أمر جيد والجميع الآن يعمل لتنمية السياحة باعتبارها مكوناً رئيسياً في الاقتصاد أي دولة، بحيث بدأ الجميع يتجه للسياحة والجميع يحاول إبراز أفضل ما لديه ما يعني أن المنتج سيشهد تطوراً وتحديثاً مفيداً جداً وفي النهاية البقاء للأصلح".

ويعتبر الوزير أن الفترة المقبلة ستكون "حماسية جداً بالنسبة للعنقاسة في مصر، فالمنتج كبير ومتنوع وهنا يكمن تفريده، كما أن هناك تركيزاً على تطوير البنية التحتية السياحية المصرية التي تشمل المطارات والطرق وشبكة المواصلات بين المدن السياحية، وهناك تطور كبير جداً أيضاً في مشاريع سكة الحديد". وختم قائلاً: "تحاول المحافظة على ما لدينا ونسعى لتطويره وتحسينه أيضاً".

الحاصل في قطاع الطيران الذي شهد بعض الاتفاقات الثنائية التي نشطت الحركة بين مصر والدول العربية وجعلتها أكثر سهولة حيث أصبحت الرحلات المباشرة بين الدول العربية ومعظم المقاصد المصرية متاحة. كما تم تطوير المطارات لاستقبال الأعداد المتزايدة للسياح ومواكبة متطلباتهم، إذ من المتوقع الانتهاء من مطار القاهرة الدولي العام 2007، ومطار شرم الشيخ في سبتمبر 2006.

وتتابع جرانة بأنه نظراً لأهمية السوق العربية بالنسبة لمصر، فقد تم تنظيم رحلات ترويجية للدول العربية المصدرة للسياحة في مصر وهي: ليبيا، السعودية، الإمارات، الكويت، البحرين، قطر، المغرب وتونس، وهدفت الجولة إلى ترويج المنتجات المتنوعة التي تتنوع بها السياحة المصرية حيث يتم كل فترة إدخال منتج سياحي جديد يتم ترويجه في الأسواق المناسبة. ويضيفه: نقوم بتنفيذ حملات إعلامية متخصصة للدول العربية، وتختلف تبعاً للاهتمامات في كل منطقة. كما هناك القوافل التي تتم استضافتها للترويج والاتصال المباشر بين منظمي الرحلات، لافتاً إلى أهمية دور القطاع الخاص في هذا المجال.

وعن التسهيلات التي تقدمها مصر

البساطة



الاحتراف



الشفافية



## البساطة . الاحتراف . الشفافية

عمان موبايل الشركة الرائدة في مجال خدمات الاتصالات المشغلة في سلطنة عمان - حيث تعطي شبكتها المتطورة ، أكثر من ( ٩٥ / ) من مناطق السلطنة المأهولة بالسكان لتساعدكم في النقا . على اتصال دائم محليا وعالميا عبر ٣٥٢ مرودا للتحوال في أكثر من ( ١٠٠ دولة ) حول لعالم مع الانترام بقيم الاحتراف والبساطة والشفافية لتقديم لكم أحدث خدمات وحلول الهواتف المتكيفة .. مع عمان موبايل يمكنكم الاستمتاع بخدمات مبتكرة على مدار الساعة



## الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز: نظام للتأشيرات السياحية ومنظمي الرحلات

بني - زينة أبو زكي

تُكثف الهيئة العليا للسياحة في السعودية نشاطها لتطوير الحركة السياحية بشقيها الخارجي والداخلي، ومع التركيز على السياحة الداخلية في المرحلة الأولى نظراً لأهمية السائح السعودي المعروف بكثرة أسفاره وإنفاقه العالي. إلا أنَّ الهيئة العليا للسياحة تولي السياحة الخارجية اهتماماً كبيراً، حيث تم الإعلان مؤخراً عن حزمة من الإجراءات شملت نظام إصدار التأشيرات السياحية، الترخيص لمنظمي الرحلات السياحية، وإصدار التراخيص الخاصة بالمرشدين السياحيين.

تصاريح التأشيرات السياحية من قبل منظمي الرحلات السياحية المعتمدين في المملكة والبالغ عددهم 18 شركة.

وعن توقيت هذه القرارات المتعلقة بتنشيط السياحة يقول الأمير سلطان: "قد يكون الاهتمام بالسياحة في المملكة قد تأخر بعض الوقت، ولكن ذلك كان ضرورياً، فالسياحة صناعة لها أبعادها الاقتصادية والاجتماعية، كما أنها متداخلة مع صلاحيات العديد من الجهات الحكومية. وكان لا بد من تهيئة الظروف والقوانين اللازمة من أجل انطلاقة سياحية تحقق الأهداف المرجوة وتراعي خصوصية المملكة. وقد نجحنا في تحقيق إنجازات مهمة في هذا المجال".

ويضيف الأمير سلطان: "قمنا بخطوات كبيرة لمعالجة تدخل الصلاحيات بين الهيئات الحكومية المعنية، ولا تزال ننتظر أيضاً بعض القرارات الحكومية المهمة حتى ننطلق بخطوات أخرى لتنمية السياحة والاستثمارات السياحية".

وفي ما يتعلق باستراتيجية تنمية السياحة يلفت إلى "أنها خطة شاملة اقترحتها الدولة لتسير الهيئة بموجبها خلال السنوات الخمس التالية"، ويتابع: "هناك عملية تنظيم كامل من ضمنها لأمركزية القرار بالنسبة للخدمات السياحية، حيث حتى الآن تم إنشاء 10 مواقع للتنمية السياحية،

ويوضح أنَّ النظام الجديد تم تطويره بالتعاون مع وزارات الداخلية، الخارجية ووزارة الحج. ويضيف أنَّ النظام يعدّ نقلة نوعية في مجال جذب السياح للمملكة حيث يتيح للسياح زيارة المملكة في أي وقت طوال العام بغرض السياحة وفق ضوابط وإجراءات محددة. ويؤكد في الوقت نفسه أنَّ هذا النظام سوف يسهم في تسهيل إصدار

كشف الأمين العام للهيئة العليا للسياحة الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" التطورات التي تشهدها السياحة في المملكة، مشدداً على أهمية بدء العمل بنظام التأشيرة السياحية الذي يتيح توفير التأشيرة للمجموعات السياحية من خلال منظمي الرحلات السياحية المعتمدين من قبل الهيئة.



مطار الملك خالد

ونسعى لإنشاء 13 إدارة في كل منطقة يكون لكل منها إدارتها المستقلة.

## تفعيل دور القطاع الخاص

ويؤكد الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز على أن سياسة الهيئة العليا للسياحة تقضي بالتركيز على تفعيل دور القطاع الخاص وإحداث نقلة في المناطق وتقليص دور الدولة تدريجياً في التدخل المباشر ليصبح دورها داعماً للقطاع الخاص.

وعن مدى أهمية البنية التحتية السياحية في المملكة، يؤكد الأمير سلطان "إن المملكة مهيأة من ناحية النقل والطارات؛ ويوضح: "مع فتح الباب أمام تأسيس شركات طيران، سوف يصبح لدينا 3 شركات طيران جديدة، إضافة إلى الطيران العابر، وكل هذه الإجراء تصب في خانة تشجيع السياحة، إضافة إلى الطرق السريعة المستحدثة في المملكة، التي تربط المناطق من الشرق إلى الغرب ومن الشمال إلى الجنوب، وخطوط الطائرات السريعة التي هي قيد الإنشاء، فضلاً عن 5 أو 6 مطارات جديدة سوف يتم بنائها في المملكة، ستجسّد شركات طيران الـ 26 الموجودة حالياً. كل ذلك سوف يساعد في توفير بيئة متكاملة للنقل السياحي."

وعن المنتج ومواقع الجذب السياحي في السعودية، يقول الأمير سلطان: "المملكة غنية، وكل ما يطلبه السائح يجدّه فيها، نجعلها الكبير جعلها أشبه بقارة تمتلك تنوعاً غنياً جداً، ومن أهمّ جداً أن يعرف السائح أن المملكة تضم مثل هذا التنوع الثقافي والتراثي يمثل بمواقع أثرية شكل عامل جذب لسياحة الثقافة والتراث". ويضيف: "وفي المملكة تنوع بيئي كبير جداً، كسياحة الصحراء والرياضة والغامرات والسباق والخيول، إضافة إلى السياحة الجبلية بمنتجاتها المميّزة."

وإلى كل ذلك، هناك مجالات سياحية جديدة سوف تخلق هذا العام مع تأسيس مشروع استثماري متكامل لوجهات سياحية متنوعة، ستكون مقصداً للامتلات لتتيح لها تضيعة أسبوع سياحي ببرنامج متنوّع ومتكامل."

ويتابع الأمير سلطان: "إلى ذلك، هناك الاستراحات والنزل الريفية والسياحات الطبيعية والبيئية، التي تُشكّل بعداً جديداً لسياحة نهاية الأسبوع والتي تتمثل بالانتقال من المدينة إلى الريف والاستمتاع ببرنامج سياحي متكامل تنظّمه شركات متخصصة بتنظيم الرحلات السياحية، ويلفت إلى أن بعض هذه الشركات هي شركات

## تقليص دور الدولة وجعله داعماً للقطاع الخاص

محلية في مدن وقرى صغيرة تقدّم خدمات بسيطة جداً، حيث يستطيع اللّوء أن يطّلع على تراث هذه الأماكن ويتذوّق أكلها ويشاهد جرفها، أي سيكون بإمكانه التّعامل مع المجتمعات الّألمية والمشاركة في حياتهم القروية البسيطة.

## السياحة الخارجيّة

وحول التوجّه نحو الأسواق الخارجيّة لجذب السّياح، يؤكّد الأمير سلطان "أنّ موضوع التّأشيرات يستهدف الأسواق الخارجيّة، فالقرار الذي صدر بتّيح للمغتّمرين التّحول إلى سّياح، والسّياح إلى مُغتّمرين، وذلك بطريقة إلكترونيّة سهلة جداً تتّفق بين الشّركات التي لها علاقة بالفتّحين، ويضيف موضحاً: "بإمكان شركات الفمّرة أن تحصل على ترخيص شركات سياحيّة. وهناك حتّى الآن 10 شركات عمّرة تقدّمت بطليبات للحصول على ترخيص الفمّرة، إذ يصبح بإمكان الزّائر ممارسة شعائر الفمّرة، ثمّ يقوم بجولة سياحيّة. فالسوق السّعوديّة كبيرة ونحن نستهدفها بالطّبع، وكذلك نستهدف للمغتّمرين والأسواق الدّوليّة الأخرى."

وعن تشابه الأقاليم السياحيّة في المنطقة العربيّة، وعما يميّز للملكة، يقول الأمير سلطان: "تتميّز للملكة بتراثها، وثقافتها، للحليّة، كما فيها البيئي المتنوّع والغريد في العالم العربيّ."

وسكان للملكة يتمتّعون، كما سكان الدّول العربيّة الأخرى، بصفتها الكرم وحسن استقبال الضّيف والترحيب به، وهم مهوّن للحصيّة ولديهم أطباقهم الشّهيّة، وهذه صفات ذلّ أن تعكس الوجه الحقيقي للملكة."

وعن الأهداف التي تسعى الهيئة إلى تحقيقها، يقول الأمير سلطان: "تسعى إلى رفع عدد الرحلات السياحيّة إلى 141 مليون رحلة خلال السّنوات الـ 20 المقبلة، وإلى استقبّال 5.1 مليون سائح أجبي من غير المغتّمرين والعرب"، ويؤكّد: "هذا رقم متّواضع وليس بكبير ليحقّق خلال 20 سنة".

## 6.7 مليار ريال

### نفقات السياحة المحلية في 6 أشهر

بلغت نفقات السياح المحليين في السّعوديّة حوالي 6.7 مليار ريال سّعودي (1.6 مليار دولار) خلال النّصف الأول من العام الماضي، توتّرت على السوق بنسبة 39 في المئّة، في 16 في المئّة على الإيواء، في 14 في المئّة على النّقل.

وتكرّرت نشرّة "الرّاصد السّياحي" الصّادرة عن مركز المعلومات والأبحاث السّياحيّة التابع للهيئة العليا للسياحة، أن مجموع الرحلات السّياحيّة الوافدة إلى السّعوديّة خلال النّصف الأول من العام الماضي بلغ 3.2 مليون رحلة، بينما سجّلت الرحلات السّياحيّة المحليّة 6.8 مليون رحلة، فيما بلغ عدد الرحلات السّياحيّة الخارجيّة 1.1 مليون رحلة خلال نفس الفترة.

وأشارت النّشرة إلى أن دول مصر والبحرين والكويت وقطر والإمارات احتلّت المراتب الخمس الأولى، من حيث عدد الرحلات السّياحيّة الوافدة إلى الملكة، وأضافت أن الرحلات لأغراض دينيّة كانت الأكثر في الفترة التي أجري فيها السّجّ، بنسبة 37 في المئّة من الرحلات الوافدة، بينما وصلت الرحلات لأغراض العمل والمؤتمرات قرابة 31 في المئّة، أما زيارة الأقارب والأصدقاء فبلغت نسبته 12 في المئّة.

وشكّلت العنصر التّسويقيّة والترفيهيّة ما نسبته 62 في المئّة من نشاطات الرحلات السّياحيّة الوافدة، وتشمل الأنشطة التّرفيهيّة زيارة التّاح ومراكز التّرفيه والمدن التّرفيهيّة وحدائق الحيوانات والحدائق العامّة والهرجانات، وأوصّعت النّشرة أن الرحلات الهويّة الخاصّة نصف إجماليّ الرحلات الوافدة خلال تلك الفترة، لتليها الرحلات البريّة بنسبة 47 في المئّة، وأخيراً الرحلات البحوريّة بنسبة 3 في المئّة.

وتكرّرت النّشرة أن التّناقّد كانت أكثر مرّاق الإيواء استخدماً من قبل السّياح الوافدين بنسبة 49 في المئّة، ثمّ المساكن الخاصّة بنسبة 18 في المئّة، وكان متوسط مدة إقامة الرحلات السّياحيّة 9 ليالٍ تقريباً.

وكانت منطّلة مئة التّكرمة أكثر الوجهات الحليّة اجتذاباً لرحلات السّياح الحليّين، حيث قصّدا قرابة المئّة، فيما استحوّت العاصمة السّعوديّة على 18 في المئّة من السّياح الحليّين، ثمّ المنطقة الشّرفيّة بنسبة 14 في المئّة، فمناطق المدينة للتّورة بنسبة 11 في المئّة.

## الرئيس التنفيذي لشركة CMG: صندوق استثماري وتملك شركة "إدارات"

بيروت - الاقتصاد والأعمال



مازن الزين

تملك شركة CMG (Circle Management Group) وتشغل عدداً من المشاريع السياحية في لبنان وبيروت، وإلى ذلك، انشأ الرئيس التنفيذي للشركة مازن الزين، مع شركاء آخرين، صندوقاً استثمارياً بقيمة 20 مليون دولار، كانت أولى عملياته الاستثمارية على شركة إدارات التي تضم مرافق سياحية مميزة، وهو يتطلع إلى مشاريع أخرى، في السعودية ولندن، إضافة إلى مشروع تطوير عقاري سياحي جديد في وسط بيروت.

خاصة، فببيت الحتوف اللبناني يتميز بموقعه الفريد، وهو مؤهل ليكون المنتج السياحي الأول في لبنان، وسنعمل على تحقيق هذا الأمر، ومطعم اللبانا معروف وذو تاريخ عريق في حسن الضيافة، واستراحة صيدا تشبه في موقعها ومؤهلاتها بيت الحتوف اللبناني في بيروت، أما شركة صوفيل فهي من أبرز الشركات في تعقدات الحفلات في لبنان، وقد وضعنا خطة لتوسيع أعمالها ونقل تجربتها الناجحة لتشمل تعقد الحفلات في الدول العربية وخصوصاً في السعودية والكويت وقطر والإمارات، ففي هذه البلدان أسواق كبيرة ومجالات عمل واسعة، وفي وقت لاحق قد نوسع أعمال الشركة لتشمل دول شمال أفريقيا.

### نحو لندن والسعودية

وعن المشاريع المستقبلية للصندوق الاستثماري، يقول الزين: "يبحث الصندوق عن الفرص الناجمة للاستثمار أينما وجدت، وهناك العديد من المشاريع السياحية والفندقية، منها افتتاح فرع لنادي "كريستال" البلبي في لندن، في نوفمبر المقبل، وإضافة إلى لبنان، الذي يحتل موقعا متميزا على خريطة السياحة العربية على الرغم من وضعه السياسي المزوم، نطلق إلى السوق السعودية التي تعد بالأكثري في مجال المطاعم وتعقدات الحفلات، ففي شهر أكتوبر المقبل سنفتتح في منطقة الخبر أول مطعم، من أصل أربعة مطاعم وقننا على عقود لتأسيسها في المملكة. وبالنسبة إلى شركة صوفيل، نعمل لافتتاح فرع لها في السعودية، وقد بلغت المفاوضات مع مجموعة فندقية سعودية حول ذلك مراحلها المتقدمة".

ويختتم الزين بالإشارة إلى مشروع عقاري سياحي جديد في وسط بيروت، سيضم فندقاً ومطاعم وشققاً سكنية بما يشبه القرية الفندقية. ويقول: "مؤخراً اشترينا قطعة الأرض الخاصة بالمشروع في وسط بيروت، وأما التفاصيل الباقية فسنتلحن عنها في مرحلة لاحقة".

محفظة الشركة عند الشراء بيت الحتوف اللبناني الذي يضم أربعة مطاعم، مطعم اللبانا، استراحة صيدا، وشركة صوفيل لتعقدات الحفلات Sofi Catering. ويوضح الزين: "بعد عملية التملك، التي بلغت قيمتها 10 ملايين دولار، وضعنا خطة لإعادة تأهيل هذه الشركات بالكامل وورصدنا لذلك 4 ملايين دولار، وبدأنا بمطعم اللبانا الذي أعدنا تأهيله على مستوى الموظفين والديكور والإدارة، وقد تم افتتاحه مؤخراً بحلته الجديدة. وعملية إعادة التأهيل الجيئة شاملة وجذوية، وستشمل، إلى إعادة الهيكلة على صعيد الإدارة والموظفين، تحديث الديكور وإعادة النظر بالخدمة التسويقية والترويجية للعملاء". ويتابع الزين: "ما يميز الشركات الأربع التي تملكناها عبر "إدارات" أن لكل منها ميزة

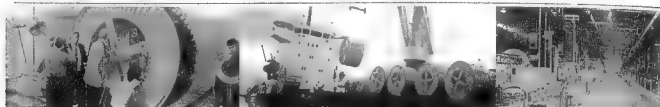
تتمتع شركة CMG، إضافة إلى رئيسها التنفيذي مازن الزين، ثلاثة شركاء من أصحاب الاختصاصات الفندقية، هم: داني خير الله، رونالد حمصي وجاد مكي. ولأنني الوحيد بينهم القادم من عالم المال والأعمال، يقول الزين، بإدراك بالتعاون مع مصرفيين آخرين، إلى تأسيس صندوق استثماري باكتساب خاص للاستثمار في المشاريع السياحية والعقارية في الشرق الأوسط. ويوضح أن حجم الصندوق بلغ 20 مليون دولار، ومركزه في جزر الكايمن. ويبلغ عدد المساهمين فيه نحو 30 مساهماً، بينهم لبنانيون وخليجيون، إضافة إلى شركة CGM، التي أوكل إليها الصندوق إدارة كافة مشاريعه الحالية والمستقبلية.

### تملك "إدارات"

وتحدث الزين عن أول عملية استثمارية قام بها الصندوق، وهي شراء شركة إدارات التي كان يملكها بشارة نمور، والتي آلت ملكيتها، بعد تعثرها، إلى بنك البحر للتشط، فيانارنا إلى شرائها بما بقي من محافظتها من مشاريع، بعد أن تم تفرغها من الفنادق التي كانت تمتلكها أو تشغلها. وفي

السعودية سوق وإعادة جبا  
وبأكورة مشاريعنا فيها 4 مطاعم

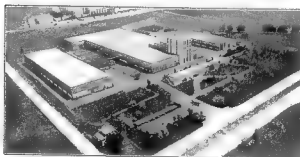
# underground energy cables up to 400 kV



Low / Medium / High / Extra High Voltage Underground Cables & Accessories with Contracting Services

Through 25 years, we have  
produced more than **3500 km's**  
of high voltage cables carrying  
the energy all over the world.

Morocco  
Slovenia  
Australia  
Netherlands  
Saudi Arabia  
United Kingdom  
United States  
New Zealand  
Germany  
Hungary  
Denmark  
Belgium  
Algeria  
Austria  
Italy



**DEMİRER KABLO**

<http://www.masskablo.com>



من اليمين: الوزير زهير جرانة وجوزف سركيس والسيدة ندى السردوك

تصل إلى نحو 50 في المئة عن العام 2005)، وهذا الأمر يبشّر بموسم جيد سواء في عدد الوافدين أو في الإيرادات التي يمكن أن تتجاوز الملياري دولار.

وقال الوزير زهير جرانة أن التعاون بين البلدين كان ولا يزال في أفضل حالاته، وأشار إلى "أن وزارة السياحة المصرية تشارك في المعارض السياحية التي تنظم في لبنان، مع أننا لا نحتاج إلى تسويق مصر في لبنان أو تسويق لبنان في مصر".

وأضاف: "صحيح أنا مصري لكنني أعتبر نفسي لبنانياً أيضاً واعتبر أن الحدود الموسومة بين بلدينا هي حدود وهمية، وغير موجودة في مشاعرنا ومودتنا وتطلعاتنا نحو لبنان".

وتحدثت ندى السردوك عن التعاون في مجال التدريب السياحي والفندقي، وأشارت إلى أن هذه التجربة بين لبنان ومصر كانت ناجحة ويمكن اعتبارها نموذجية، وبالتالي سيتم وضع برامج تخصصية لتشجيع هذا المنحى وتوسيعه في المستقبل.

## سركيس وجرانة يجددان الاتفاق السياحي بين لبنان ومصر

زار وزير السياحة اللبناني جوزف سركيس القاهرة خلال شهر يونيو الماضي ووافقه المدير العام لوزارة السياحة السيدة ندى السردوك وعدد من أعضاء نقابة أصحاب الشقق السياحية للتوقيع على الاتفاق والمشاركة في اجتماعات مجلس وزراء السياحة العرب التي عقدت في مقر جامعة الدول العربية. وقال سركيس أن الاتفاق الموقع يتضمن التعاون في مجالات الترويج والتسويق وتبادل المعارض والمؤتمرات وفي مجالات الاستثمار السياحي والتدريب السياحي والفندقي وتبادل المعلومات وزيارات الخبراء، كما تجري بشكل دوري مراجعة التشريعات والأنظمة السياحية التي تحتاج إلى التطوير بشكل دائم.

وعن العلاقات السياحية بين لبنان ومصر، قال الوزير سركيس إن ما يقارب 50 ألفاً من اللبنانيين دخلوا إلى مصر في العام الماضي يقابلهم ضعف هذا العدد من المصريين الذين زاروا لبنان. وأكد أن هناك تسهيلات واسعة في منح تأشيرات الزيارة للزوار المصريين.

وعلى سبيل المثال، بلغ عدد التأشيرات التي منحتها السفارة اللبنانية نحو 100 تأشيرة في يوم واحد.

واعتبر أن لبنان يشهد طفرة سياحية مميزة هذه السنة بعد الصعوبات التي عاشها العام 2005، خصوصاً أن جلسات الحوار بين القادة اللبنانيين أشاعت جواً من الإرتياح، وساهمت وسائل الإعلام اللبنانية والعربية بهذا الإرتياح لأنها تعاطت مع الأوضاع بطريقة موضوعية وحكيمة. يضاف إلى ذلك، ما قامت به وزارة حقيقة الأراضي في لبنان ومحاولة تغيير الصورة التي طبعت في أذهان الناس.

وعن آفاق الموسم لهذه السنة، أشار الوزير سركيس إلى أن نتائج الأشهر الخمسة الأولى أظهرت زيادة في عدد السياح بنسبة 23 في المئة عن العام 2004 الذي سجل موسماً مميزاً (أي بزيادة

## نتولاه شركة تابعة لمجموعة ميثاني؛ منتج سياحي في اليمن

وقّع وزير السياحة اليمني نبيل الفقيه مذكرة تفاهم مبدئية مع مجموعة (MIT) الاستثمارية الدولية لإقامة منتج سياحي متكامل في جزيرة "أنتوفاش" في البحر الأحمر الدخلة ضمن مجموعة جزر اللحية، ويشتمل المشروع على إنشاء مطار وميناء.

ويعتبر الوزير الفقيه أن هذا الاستثمار النوعي يشكل نقطة تحول في مسار التنمية السياحية، إذ يؤدي إلى تنويع أشكال المنتج السياحي اليمني والاستغلال الأمثل والنظم والنتجج لكافة الإمكانيات السياحية القابلة للاستثمار.

ويوضح رشيد الكاف، ممثل مجموعة (MIT) الاستثمارية

الدولية، المملوكة لرجل الأعمال اللبناني نجيب ميثاني، أن الشركة ستقوم خلال 9 أشهر بالمسوحات والدراسات اللازمة للمشروع الاستثمارية في الجزيرة والتي يتوقع أن تبلغ تكاليفها ملايين الدولارات، مشيراً إلى أن مجموعة (MIT) الاستثمارية الدولية تدخل مجالاً استثمارياً جديداً في اليمن حيث سبق لها الاستثمار في مجال الاتصالات وتستثمر الآن في مجال السياحة. ويوضح أن مشروع منتج جزيرة "أنتوفاش" سينفذ على مراحل.

ويقول أمين عام المجلس المحلي لمحافظة الحديدة عضو لجنة الاستثمارات حسن الهيج أن جزيرة "أنتوفاش" في البحر الأحمر تتمتع بمقومات جذب سياحي كبيرة تتنوع بين شعب مرجانية وشواطئ رمليّة ناعمة ومواقع غوص وتنوّع بيئي وحيوي فريد ما يجعلها في مصاف الجزر الأولى الصالحة للاستثمار السياحي، مشيراً إلى أن الاتفاقية النهائية للاستثمار في الجزيرة ستوقع إثر إنجاز المخططات النهائية بعد تسعة أشهر.



Everything you need for  
mobile communication and  
entertainment

**SIEMENS**



## وزير السياحة السوري د. سعد الله آغا القلعة: بيئة جديدة للاستثمار السياحي



الوزير د. سعد الله آغا القلعة

نوّذ وزير السياحة السوري د. سعد الله آغا القلعة بالانتماء للشعور الذي يشهده القطاع السياحي سواء على صعيد عدد السياح أو الإيرادات أو الاستثمارات السياحية، فسورية ترسخ حالياً صورة جديدة لبيئة الاستثمار السياحي من خلال التحضير المسبق لواقع المشاريع وتجاوز الروتين الإداري.

يقول د. سعد الله آغا القلعة أن نسبة الزيادة السنوية في عدد السياح وصلت إلى 15 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية. وأن عدد السياح بلغ العام الماضي 3,4 ملايين سائح، والإنفاق السياحي نحو 2,2 مليار دولار، وعدد نزلاء الفنادق 1,4 مليون نزيل. ويشير إلى أن عدد الأسرة الفندقية يبلغ نحو 43 ألف سرير، وأن إجمالي الاستثمارات السياحية حتى نهاية العام الماضي تجاوزت 3 مليارات دولار ساهمت في توفير 80 ألف فرصة عمل.

### الاستثمار السياحي

ويوضح د. القلعة أن سورية تعتمد حالياً صيغة جديدة هي صيغة مرنة لمنشآت سوق الاستثمار السياحي، وأن هذه الصيغة

تتيح الاستثمار وفق أسلوب الـ BOT، لمدة تصل إلى 45 عاماً، كما تسمح بالتنازل عن المشروع إلى مستثمر آخر بعد إنجازه بالكامل، وتتيح أيضاً تطبيق صيغة الإيجار لمدة 99 عاماً في مناطق التنمية السياحية.

ويقول أنه تم خلال ملتقى سوق الاستثمار السياحي الثاني العام 2006 حجز 31 موقعا من أصل 48، تنافست عليها 111 شركة، ويجم الاستثمارات بلغ نحو 850 مليون دولار.

ويوضح أنه من أبرز الشركات المتنافسة، مجموعة الحكير، مجموعة بن لادن، الشركة الأولى للتطوير العقاري، شركة الديار القطرية، شركة الاستثمار البريطانية، مجموعة صفوان عرفة الإماراتية، ايست ميد انترانس البريطانية، القطاع الإماراتية والخراف الكويتية.

ويوضح أن سورية خفّضت سقف الشريحة الضريبية من 67 إلى 30 في المئة، وإلى 20 في المئة للشركات المساهمة، إضافة إلى الإعفاء من رسم الطابع، ويقول إن العمل جار حالياً لوضع هيكلية للتوزيع الجغرافي للمشاريع السياحية، فيعد أن كان بين 50 و60 في المئة من المشاريع تتركز في دمشق وريفها، ونحو 18 في المئة في منطقة الساحل، و11 في المئة في حلب، فإن هذه النسب تغيرت منذ الملتقى الأول، وبدأت تشمل كافة المحافظات السورية، ويتوقع أن تتجاوز قيمة الاستثمارات في المشاريع السياحية هذا العام 1,2 مليار دولار.

وعن الأهداف السياحية حتى العام 2010، يقول الوزير القلعة أن العمل جار لزيادة عدد السياح إلى أكثر من 7 ملايين سائح مبيت، و3 ملايين نزيل فندي، ولبلوغ عائدات سياحية بحدود 5 مليارات دولار سنوياً، وتوفير نحو 150 ألف فرصة عمل مباشرة و300 ألف فرصة عمل غير مباشرة، إضافة إلى استثمارات في القطاع السياحي تصل إلى مليارات دولار سنوياً.

## نسبة إشغال 100 في المئة في فنادق المغرب

توقفت غالبية الفنادق المصنّفة في المغرب عن استقبال طلبات الحجوزات الجيدة لشهري يوليو وأغسطس، بسبب امتلاء الغرف الفندقية بكاملها، وعدم قدرتها على استقبال المزيد من السياح.

وأعلن مصدر سياحي مغربي رسمي، أن الحجوزات بلغت 100 في المئة في فنادق طنجة، على البحر المتوسط، وتراوحت بين 85 و90 في المئة في فنادق مراكش وإغادير ومدن مغربية أخرى، كما ألغيت طلبات سياحية لوفود عدة، بسبب عدم القدرة على استيعاب مزيد من السياح.

وتتوقع مصادر وزارة السياحة المغربية أن يبقو عدد الوافدين إلى المغرب هذا العام 6 ملايين سائح، منهم يزور المغرب خلال فصل الصيف. وقد ساهم دخول شركات الطيران منخفضة الأسعار خطة الأجواء المفتوحة، في زيادة أعداد السياح الأجانب، خصوصاً الأوروبيون منهم.

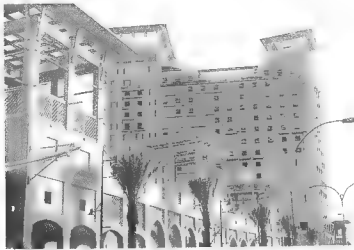
## فندق رافلز لو منترو بالاس يحتفل بعامه الـ 100



فندق رافلز لو منترو بالاس

احتفل فندق رافلز لو منترو بالاس بمرور 100 عام على تأسيسه، وكان الفندق الذي صممه المهندس الأمريكي ونفذه مصمم الريفيرا السويسرية يوجين يوست بدأ نشاطه خلال الثورة الفرنسية كمعلم محلي، ثم تم تطويره إلى فندق في العام 1906.

يقع الفندق الذي يمزج ما بين العراقة والخدمات الراقية التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة، على ضفاف بحيرة جنيف، وتبلغ طاقتة الاستيعابية 235 غرفة وجناحاً، ويضم مجموعة من المطاعم المتنوعة، إضافة إلى مطعم "أمريتا" للمعاهية الصحية الذي تم اختياره من قبل منظمة "أفضل فنادق العالم" كأفضل منتجعات ما.



فندق سويس النشرو روتانا في الكويت

وفي الإطار عينة تستعد المجموعة لافتتاح أول فندق لها في الكويت هو "فندق سويس والنشرو روتانا" المقرر افتتاحه في نوفمبر من العام الجاري.

## روتانا: فندقان جديدان في الخرطوم والكويت

أعلنت فنادق "روتانا" عن إطلاق فندقها الثاني في الخرطوم، الذي سيعرف باسم "فندق المطار روتانا". ومن المتوقع افتتاحه في الربع الثالث من العام الجاري.

ويبعد الفندق الجديد 15 كلم عن المطار و15 دقيقة عن مركز المدينة، ويقع إلى جانب مركز "أفروا" للتسوق، ويضم 250 غرفة وجناحاً، مطعماً ومقهى، قاعة فخمة تضم جميع التسهيلات العصرية، بالإضافة إلى مركز للأعمال وناد صحي وملعبين لكرة المضرب.

وللمناسبة يقول الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا سليم الزهر: "عاماً بعد عام، توسع فنادق روتانا أجنحتها وتثبت وجودها في الشرق الأوسط، كما تفرش بصورتها في المنطقة العربية". وأعرب عن فخره بتولي "روتانا" إدارة هذا الفندق الجديد، وأكد: "إن هذا الفندق سوف يضيئ روتانا جديداً من الفندقة في السودان".

## فندق ومنتجع خت رأس الخيمة عضو في "غريت هوتيلز أوف ذا وورلد"



أعلن فندق ومنتجع خت في رأس الخيمة أنه تم قبوله مؤخراً في إحدى مجموعات اتحاد تسويق الفنادق العالمية الفاخرة "غريت هوتيلز أوف ذا وورلد" ومركزها الرئيسي في المملكة المتحدة.

وتم قبول المنتجع في مجموعة "جورمانسي" أحد القطاعات الخمسة التي تديرها "غريت

هوتيلز أوف ذا وورلد"، وتقتصر هذه العضوية على الفنادق الاستثنائية في الأسواق الممتدة.

وقد افتتح فندق ومنتجع خت في مطلع يونيو الماضي، وهو يتألف من 150 غرفة ومطعماً علياً، بالإضافة إلى مطعم للأطعمة الصحية وبار للفواكه.

وسوف يتم إنشاء عدد من الفيلات في التكوينات الصخرية حول الفندق، وسيكون المنتجع الأول من نوعه الذي يقدم علاجات الأحجار الكريمة، إضافة إلى علاج أعشاب البحر. وتشمل المرافق الترفيهية أيضاً حمام سباحة خارجي وحمامي سباحة كهرومائية و12 غرفة للعلاج المائي والعلاج الجاف.

تجدر الإشارة إلى أن المنتجع هو الوحيد في المنطقة الذي تتوفر فيه عيون حارة طبيعية تقع داخل البنى، وتتمتع بقمع علاجية للأمراض الجلدية وأمراض الروماتيزم.

## "ماريوت" خطة للتوسع في المنطقة

في إطار توسعاتها في منطقة الشرق الأوسط تخطط "ماريوت العالمية" لزيادة عدد غرفها الفندقية بنسبة 250 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة مع التركيز على علامتها الفاخرة، كما أنها تنطلق إلى إبرام شراكات مع الحكومات والمستثمرين المحليين للاستفادة من الازدهار الذي تشهده السياحة في معظم دول المنطقة.

ويعزو رئيس مجموعة ماريوت العالمية والعضو المنتدب إد فولر سبب هذا التخطيط إلى تعزيز تواجد "ماريوت" في الأسواق الحالية والسعي لإيجاد فرص في مفاصل إقليمية جديدة. ويعتبر فولر أن الفرض المتوفرة في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أمثل لها لما يشهده قطاعا السياحة والأعمال من نمو.

ويضيف قائلاً: "تعمل في المنطقة منذ ما يزيد على 25 عاماً وهي من أكثر الفترات نشاطاً بالنسبة إلينا". ونسعى للاستمرار في لعب دورنا في قطاع الفنادق بافتتاح فنادق جديدة وتقديم خدمات وتكنولوجيا فيها تعتبر الأحدث في هذا المجال".

## الاستثمار في سورية

وفي سورية، وضعت "إعمار العقارية" حجر الأساس لمشروع "البوابة الثامنة" الذي تطوره الشركة في دمشق بكلفة 26 مليار ليرة سورية (500 مليون دولار)، وجرى حفل وضع حجر الأساس بحضور نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية عبد الله الدروبي، وعضو مجلس إدارة "إعمار العقارية" ماجد سيف الغفرير، ورئيس مجلس إدارة مجموعة الاستثمار لما واء البحار (أي.جي.أو) موفق أحمد القداح، والمدير العام لشركة إعمار سورية إبراهيم الهاشمي.

واعتبر الدروبي أن المبادرة المتمثلة بمشروع "البوابة الثامنة" من شأنها أن تفتح فصلاً جديداً في تاريخ دمشق، وقال "هذا المشروع المميز يسهم في إرساء معايير جديدة للمشاريع المستقبليّة في سورية".

من جهته، أكد الغفرير أن "إعمار" ستوظف جميع طاقاتها وإمكاناتها المحلية والعالمية للانطلاق بقوة في سلسلة مشاريع تعتزم إقامتها في سورية، ذلك لأن سورية تمثل خياراً استراتيجياً لمشاريع الشركة العقارية.

وتنخّذ "إعمار العقارية" المشروع بالشراكة مع "مجموعة الاستثمار لما واء البحار" العاملة في مجال الاستثمارات والعقارات. ويمثل مشروع "البوابة الثامنة" أولى خطوات "إعمار" في سورية ويتركز على إنشاء مجمع سكني وتجاري في منطقة يعقور بالقرب من مدينة دمشق، ويتألف المشروع من ثلاثة أقسام رئيسية: "المركز التجاري" و"الواجهة للمالية" و"المنطقة السكنية"، ويضم شققاً وفلاً وميداناً عاماً، وبرجاً تجارياً وساحة رئيسية ومركزاً للتسوق مستوحى من سوق دمشق القديم، وعدد من الحالات التجارية والمطاعم، وسيوفر للمشروع في المرحلة الأولى أكثر من 200 شقة فندقية مجوّزة تقنيات حديثة.

ويستوحى "البوابة الثامنة" تصاميمه المعمارية من طراز مدينة دمشق الأثرية السطحة من فن العمارة الإسلامية التقليدي، ويتميّز المشروع بوجود بوابة مرتفعة تكس طابع دمشق التاريخي.

من جهة ثانية، وقعت "إعمار" مذكرة تفاهم مشترك مع "المؤسسة العامة للإسكان السورية" لتأسيس شركة جديدة تهدف إلى الإسهام في مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية.

وتوقع المذكرة رئيس مجلس إدارة "إعمار" محمد علي العبدان والمدير العام



محمد علي العبدان، (إلى اليسار) ولاري ويب، أثناء التوقيع على اتفاقية استحواد شركة جون لينج هومز

## إعمار العقارية: توسّع ومشاريع في سورية وباكستان وأميركا

بني - الاقتصاد والأعمال

تواصل شركة إعمار العقارية توسعها الإقليمي والدولي، وأحدث نشاطها تمكّن شركة جون لينج هومز الأميركية بكلفة مليار دولار، وإطلاق مشروعاً ضخماً في سورية هو "البوابة الثامنة"، وإعلانها عن ثلاثة مشاريع في باكستان بكلفة 2,4 مليار دولار.

الأسواق العالمية. وستضيف هذه الصفقة الكثير للطرفين من خلال إثراء مواردها المالية والبشرية بما سيمنحنا من توسيع أعمالنا خارج أسواقنا التقليدية في كاليفورنيا وكولورادو.

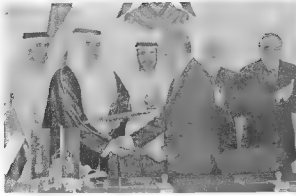
وستعمل "جون لينج هومز"، وفقاً لهذه الاتفاقية، كشركة تابعة لـ "إعمار" وسيبقى مقرها الرئيسي في "نيويورك بيتش" كاليفورنيا، وسواصل لاري ويب، إضافة إلى فريق عمل من كبار المدراء، الإشراف على الشركة وإدارتها.

وتعمل "إعمار العقارية"، التي تربطها اتفاقية دولية مع مجموعة "جورجيو لرماتي"، أيضاً على تطوير سلسلة من منتجعات ومجمعات للشفق الفندقية العالمية الفاخرة حول العالم، وستبني أولى الفنادق في ميلان ونيبي، ثم في لندن ونيويورك وطوكيو، ونخبة من المدن العالمية.

أعلنت "إعمار" عن صفقة استحوذت بموجبها على شركة جون لينج هومز "JOHN LAING HOMES"، ثاني أكبر شركة ذات ملكية خاصة تنشط في قطاع تطوير المشاريع السكنية في الولايات المتحدة الأميركية، وبلغت قيمة الصفقة 3,85 مليارات نوه (مليار دولار).

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار محمد علي العبدان "تشكل هذه الاتفاقية بوابة لدخول "إعمار" إلى أسواق الولايات المتحدة الأميركية، واستحوادنا على شركة جون لينج هومز يعتبر جزءاً أساسياً من ستراتيجيتنا الهادفة إلى توسيع حضور "إعمار" في الأسواق العالمية".

بدوره، قال الرئيس التنفيذي لشركة جون لينج هومز لاري ويب: "تخطّل على الفرصة المتاحة لنا لتكون جزءاً من رؤية "إعمار" الهادفة إلى تطوير مشاريع عقارية في



ثناء التوقيع على مذكرة التفاهم  
مع المؤسسة العامة للإسكان في سوريا



ثناء حفل تدشين مشروع "البوابة الثامنة" في دمشق، من اليسار: وزير السياحة السوري  
سعد الدين آغا القنعة، عبدالله النوردي، ماجد سيف الفريوا وموفق أحمد القحاج

والثاني التابعين لهيئة الإسكان العسكري في  
إسلام آباد. وسيشتملان على 50 ضاحية  
سكنية تتمتع كل منها بهويتها المعمارية  
الخاصة.

أما المشروع الثالث المسمى "كريست  
بني"، فهو يمتد على مساحة 75 فدانا في مدينة  
كراتشي. وسيوفر مجموعة من الأبراج  
التجارية والسكنية الشاهقة ومتوسطة  
الارتفاع التي تضم نحو 4000 شقة متنوعة،  
كما سيتضمن المشروع أيضاً مركزاً للتسوق  
وفندقاً من فئة خمس نجوم.

أما في دبي فقد أطلقت "إعمار" ثالث  
أبراجها في مجمع "مارينا بروميثا"، في  
ممرسى دبي. تحت اسم برج "أونيسا".  
وتماثلت الشركة مع "أملاك للتطوير"  
التابعة لها، بهدف توفير حلول مالية خاصة  
بالأشخاص الراغبين بشراء وحدات سكنية  
في البرج الجديد.  
وتتيح القروض الجديدة إمكانية  
التقسيم على مدى 20 عاماً على أن تبلغ  
الدفعة الأولى 4 في المئة من قيمة الشقة،  
إضافة إلى إمكانية تأجيل سداد الأقساط  
لحين استلام الوحدة السكنية.

وتجري حالياً الأعمال الإنشائية في برج  
"اتيسا" المتوقع إنجاز بحلول شهر يناير من  
العام 2008. أما مجمع "مارينا بروميثا" فهو  
يتألف من ستة أبراج سكنية تطل على مرسى  
دبي لليخوت.

من جهة ثانية، وفي إطار ستراتييجيتها  
الهادفة إلى التوسع نحو قطاعات وأسواق  
مختلفة، أطلقت "إعمار" شركة جديدة باسم  
"نوران للشقق الفندقية". وستفتح الشركة  
الجديدة أولى وحداتها السكنية في ثلاثة من  
للشاريع التي تقوم "إعمار" بتطويرها، حيث  
ستطلق الشركة "نوران المجرة" في مشروع  
مرسى دبي ومجمع نوران الأثكا ريزيدنسز  
في مشروع الروضة إضافة إلى مجمع "ذا  
ريزودنسيز" في مشروع برج دبي. ■

في غضون 6 أشهر من التوقيع عليها. وسيتم  
إقرار القوانين الخاططة للشركة للمؤسسة  
جديداً والمساهمة المالية لكل من "إعمار"  
المقارية" والمؤسسة العامة للإسكان، على  
أن يصار إلى إعلان نسبة التمثيل في مجلس  
إدارة الشركة بعد إقرار حجم المساهمة المالية  
للطرفين.

وكان رئيس مجلس الوزراء السوري  
أعطى توجيهاته للمؤسسة العامة للإسكان  
بضرورة الحصول على تمويل لبناء 60 ألف  
وحدة سكنية جديدة في البلاد.

### 3 مشاريع في باكستان

وفي باكستان أطلقت "إعمار" ثلاثة  
مشاريع عقارية بقيمة 8,8 مليارات دولار  
(2,4 مليار دولار).

وتحتضن إسلام آباد المشروعين الأول  
والثاني اللذين سيقامان "مايلاندر" و"كانيون  
فيوز" على مساحة إجمالية قدرها 1500  
فدان، وهما يتألفان من 9000 وحدة سكنية  
فاخرة.

ويقع المشروعان في القطيعين الأول

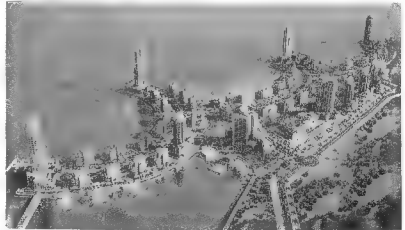
ورئيس مجلس إدارة المؤسسة العامة  
للإسكان في سورية عمر غلاونجي، بحضور  
رئيس مجلس الوزراء محمد تاجي العطري  
ونائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون  
الاقتصادية عبدالله الدردري.

وستعمل الشركة الجديدة على توفير  
عشرات الآلاف من الوحدات السكنية لذوي  
الدخل المحدود والمتوسط في مختلف المناطق  
السورية. كما ستعمل في مرحلة لاحقة على  
تنفيذ مشاريع تنمية اقتصادية واجتماعية.  
وشدد العطار على أهمية المبادرة الجديدة

التي تأتي في وقت أعلنت فيه الشركة عن  
مشاريع عقارية بملايين الدولارات في سورية.  
معتبراً أن الاتفاقية ستتيح فرصة مهمة أمام  
الشركة لخدمة شريحة أوسع من المجتمع  
السوري من خلال توفير حلول سكنية  
بأسعار مغفلة وخدمات إضافية على صعيد  
البنية التحتية.

وأعتبر غلاونجي أن أهمية المبادرة تكمن  
في وضع نموذج عربي للمهاجرين المشترك  
بغض النظر عن المصلحة التجارية.

وسيعمل الطرفان على تطبيق الاتفاقية



مشروع Crescent Bay في باكستان

## رئيس "ديار العقارية": لا نعتمد البيع المسبق لتمويل مشاريعنا

دبي - الاقتصاد والأعمال

أربع سنوات مرّت على تأسيس شركة ديار العقارية، تمكّنت خلالها من حجز مكان مميز لها على خريطة الاستثمار العقاري. وتوفّر "ديار" سلة خدمات متنوّعة من التطوير والإدارة والتأجير والوساطة، وهي بدأت بتوسيع رقعة استثماراتها إلى الخارج لتشمل، إضافة إلى لبنان حيث تطلق الشركة مشاريع نوعية، السودان وتركيا والسعودية وقطر. الرئيس التنفيذي لشركة ديار زاك شاهين تحدّث عن استراتيجية عمل الشركة وتطلّعاتها.



زاك شاهين

مجمعات ذات طابع معماري قديم؛ ومشروع "Twin Towers" السكني على الواجهة البحرية، كما لديها مشروع "نسيم عبيدات" في جبل لبنان وهو يتألّف من 16 فيلا فاخرة. وبلغت شاهين إلى أنّ الشركة بدأت بتوسيع رقعة استثماراتها جغرافياً، وهي بصدد تطوير مشروع في السودان، كما تستعد للمشاريع في تركيا، حيث "أنشأت مكتباً لها في المرحلة النهائية لملك أرض هناك". وإلى ذلك، "تفاوض الشركة مع شركاء ستراتيجيين في كلّ من السعودية وقطر للدخول في مشاريع مشتركة، كما تتطلّع إلى الأسواق الناشئة في أوروبا الشرقية التي ترى فيها فرصاً واسعة".

نتميّز بـ "التطوير"

لنجاح "ديار" إلى طريقة عمليات البيع السابق لتحويل مشاريعها، والتي يعتبرها شاهين أنها "لا تتضمّن بالمصادفة ولا تترك خياراً آخر للمستثمر، فإذا لم يستطع بيع المشروع بكامله سوف يضطر إلى تأخير أعمال البناء، وبالتالي تأخير موعد التسليم أو إلى تخفيض الأسعار، الأمر الذي من شأنه أن يؤثر على الجودة والنوعية. لذلك لا تعتبر هذه الطريقة استثماراً مبدئياً على المدى الطويل ونحن لا نؤمن بها".

وبلغت شاهين إلى أنّ "ديار" تتمتع بقوة مالية مدعومة من بنك دبي الإسلامي، وأنّ تمويل المشاريع قيد التنفيذ يتم من خلال القروض المصرفية، لذا "نحن لا نلجأ إلى السرعة في البيع بهدف ضخ الأموال في التطوير". ويشير إلى أنّ مساهمة الشركة في تمويل المشاريع التي تنفّذها "تتراوح بين 40 أو 50 في المئة".

ويؤيّد شاهين أنّ اللجوء إلى عمليات البيع السريع بهدف جني الأرباح السريعة سمح بدخول المضاربين إلى السوق العقارية. وللحفاظ على عملية المضاربة، عمدت "ديار" إلى توزيع الأرباح التي تبعتها مناصفة بين من يشتري من العقار بهدف استثماره وبين المستثمر النهائي، وهي تميل، كما يقول شاهين، إلى دفع نسبة للمستثمر النهائي إلى 70 في المئة.

بحسب شاهين يتوّج الإقبال على السوق العقارية في الإمارات بنسبة 60 في المئة من شبه القارة الهندية و40 في المئة من أوروبا الغربية وروسيا ودول الشرق والدول الخليجية. وبلغت إلى أنّ إيران "تتميّز بسرعة لتكون سوقاً كبيرة جداً". إلا أنّ شاهين يرى أيضاً أنّ لكل مشروع خصوصية معيّنة بالنسبة للأسواق التي يستقطبها.

ويشير إلى أنّ اتجاه الشركة للتوسّع نحو الإمارات "الجديدة نسبياً على خريطة الاستثمار"، لا يعني أنّ دبي وصلت إلى "مرحلة التشبّع". وهو يرى أنّ المشاريع السكنية التي تشهد بها دبي حالياً والتي سوف تضخّ في السوق نحو 250 ألف وحدة سكنية في غضون 3 سنوات، "ليس برقم كبير إذا ما قارناه بتدفّق السكّان والخدمات والمشاريع الاستثمارية إليها". كما يرى أنّ دبي ليست "مدينة الخفة" فقط، لذا تعزّم الشركة تطوير مشروع يؤمّن نحو 4 آلاف وحدة سكنية للفئات متوسطة الدخل في الإمارة، وتبلغ كلفة المشروع 3 مليارات درهم.


التوسّع خارج الإمارات

لما خارج الإمارات، فتطوّر "ديار" مشاريع عدة في لبنان من بينها: مشروع "سوليدير صهيي فليج 2" في الوسط التجاري لمدينة بيروت، وهو يتألّف من 4

بلغت الأرباح الصافية التي حققتها شركة ديار العقارية العام الماضي 140 مليون درهم (38,8 مليون دولار)، بزيادة 92 في المئة عن الأرباح المحققة في العام 2004. وبحسب الرئيس التنفيذي للشركة زاك شاهين، فإنّ نسبة كبيرة من الأرباح جاءت من عمليات التطوير لأنّ الشركة قامت بتسليم معظم المشاريع التي تعمل على تنفيذها منذ عامين، إضافة إلى الأرباح الناتجة من عمليات الإدارة والخدمات. وتأسست "ديار" في العام 2002 برأسمال 500 مليون درهم (138,8 مليون دولار)، ما لبثت أن رفعتها إلى 2,1 مليار درهم (583 مليون دولار).

وتقوم "ديار" بتطوير المشاريع بغرض التملك الحر والإيجار، وتشمل حقيقتها: "تمزشل تاورز"، برج "سيتاديل" في الخليج التجاري في دبي، أبراج "السييف 2 و3" وهي أبراج سكنية وتجارية تقع في دبي مارينا، كما لديها "مانا تاور" في الشارقة. وتوفّر "ديار" مجموعة من الخدمات تشمل التطوير العقاري والإدارة والتأجير والوساطة، إضافة إلى إدارة الوحدات السكنية والمكاتب التجارية، وهي تدير أكثر من 16 ألف وحدة سكنية وتجارية موزعة على 700 مبنى في الإمارات السبع.

مشاريع جديدة في لبنان والسودان  
وقريباً في تركيا



## Connecting Continents Connecting Cultures

Individuals and cultures from around the world have, for millennia, expressed and communicated their identities, values and ideas as symbols and diagrams. By such means, simple but effective connections have been enabled between people. Similarly, FLAG Telecom is an enabler for international communications, helping people and companies throughout the world to connect, to exchange information, and ultimately to do business with one another. Simply and clearly.

We are a leading provider of global bandwidth, IP, Internet and Ethernet services to organisations that need to deliver large volumes of important international traffic, quickly and reliably. Our services are delivered over a unique optical network that spans four continents and provides the foundations underpinning the networks of many of the world's largest telecoms and Internet operators.

With a multi-cultural presence across Asia, Europe, the Middle East and North America, FLAG Telecom is ideally placed to support your requirements for global connectivity.



- 1 Middle East (Diagrams of alchemy, Egypt 2nd century BC)
- 2 Europe (English Poetry book)
- 3 USA (A native American symbol depicting life's eternal cycles and choices)
- 4 Asia (Japanese family crest, known as 'Monno')

[www.flagtelecom.com](http://www.flagtelecom.com)

**FLAG<sup>®</sup>**  
TELECOM



محمد الهاشمي

بهدف التملك، وليس الأفراد الذين يقدمون على الشراء اليوم بهدف البيع غداً. ويقول إن "زعجيل للاستثمار" تسعى بذلك إلى جذب عمليات المضاربة التي تحصل في بعض المشاريع. ويضيف أن الشركة، إضافة إلى خبرتها في التمييز بين المستثمر والمضارب، وقعت عقداً مع شركة أستيكو لإدارة مبيعات المشروع، وهي تتمتع بخبرة في السوق الإماراتية تتجاوز الـ 20 عاماً. وفي الوقت نفسه، يشير الهاشمي إلى أن المضاربين لا يهتمون حالياً ومشكلة فعلية في دبي "لأن غالبيتهم خرجوا من السوق، وربما انجبروا إلى سوق الأسهم أو أسواق أخرى. ويشدد الهاشمي على أهمية تسليم المشاريع العقارية في موعدها المحدد من دون تأخير، وهو ما يعتبره "أولوية بالنسبة لـ "زعجيل للاستثمار" التي أعلنت التزامها تسليم المشروع في نهاية العام 2007".

ويقول الهاشمي أن مشروع "تجارا ريزيدانس" و"منتجع أمانتارا" يستهدف "النفخ" من ذوي الدخل المرتفع، ويغرض ذلك موقع المشروع في جزيرة النخلة التي تستقطب هذا النوع من المشاريع؛ إلا أنه يقول: "لكننا لسنا مقدين فقط بتطوير هذا النوع من الاستثمارات، فقد تكون لدينا مستقبلًا مشاريع لغناش أقل دخلاً".

وعن التمويل، يوضح الهاشمي أن الشركة تملك الإمكانيات لتمويل المشروع بالكامل، وإذا ما احتاجت إلى أموال إضافية فلدورها خيارات عدة لتمويلها. أما على مستوى المستثمر النهائي، فشركة أملاك التي يشغل الهاشمي منصب الرئيس التنفيذي فيها، توفر تمويلًا بنسبة 90 في المئة للملكي المنازل على مدى 25 عاماً كحد أقصى. ■

## أطلقت أولى مشاريعها في جزيرة النخلة "زعجيل للاستثمار" منافس جديد في قطاع العقار الإماراتي

دبي - مايا ريدان

دخلت شركة زعجيل للاستثمار حديثاً إلى السوق العقارية في دبي، وأطلقت أولى مشاريعها على جزيرة النخلة بكلفة 583 مليون دولار، وتملك الشركة الجديدة استراتيجية توسع طمح من خلالها إلى منافسة كبريات الشركات العقارية في المنطقة، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة زعجيل للاستثمار محمد الهاشمي تحدث عن توجهات الشركة الجديدة وخطتها المستقبلية.

جميرا. ويتالف "تجارا ريزيدانس" من سبعة مبان تضم نحو 644 وحدة سكنية. أما "منتجع أمانتارا" فهو علامة تجارية أسبوعية تابعة لمجموعة ماينور غروب وتحالف من فندق يضم 244 غرفة بالإضافة إلى 132 شقة مؤثقة.

وبحسب الهاشمي، فإن أبرز ما يميّز به المشروع هو الطابع الآسيوي سواء من حيث التصميم أو الإدارة. ووقعت "زعجيل للاستثمار" عقداً مع شركة أمانتارا ريزورت أند سبا اليابانية لإدارة المشروع، وهو يميّز أيضاً بأنه الأول على جزيرة النخلة الذي يتمتع بنظام أمّي خاص به.

وتتوجه الشركة من خلال مشروعها الجديد ليس إلى الإماراتيين فقط، بل تسعى أيضاً إلى استقطاب مستثمرين من الخارج كي يقصودوا دبي ويسكنوا فيها. ويتوقع الهاشمي أن يستقطب المشروع مستثمرين من أسواق عدة، خصوصاً أسواق شرق آسيا. ويوضح أن الشركة تتوجه بشكل خاص إلى "المستثمرين الذين يقصدون البلد

كترجمة الأموال إلى أعمال" هي الاستراتيجية التي استندت إليها شركة زعجيل للاستثمار في انطلاقها الأولى في سوق العقار. والتزاماً بهذه الاستراتيجية لم تزج الشركة بنفسها قبل إطلاق أولى مشاريعها العقارية وهو "تجارا ريزيدانس" و"منتجع أمانتارا". ويغزو محمد الهاشمي سبب اعتماد هذا الشعار إلى أن القطاع العقاري في الإمارات يشهد كلاً كثيراً فيما المطلوب أفعال، مشيراً إلى ظاهرة "تدفق الشركات العقارية حديثة التأسيس بشكل لم تشهد السوق من قبل".

وأطلقت "زعجيل للاستثمار" حديثاً كشركة خاصة متعددة النشاطات تشمل مهامها إدارة وتطوير العقارات وإدارة الممتلكات والأموال الخاصة في دول الخليج وخارجها. ويوضح الهاشمي أن الشركة مملوكة بالكامل ل مواطنين إماراتيين، وأن غالبية مشاريعها ستتركز في المرحلة الأولى في دولة الإمارات، على أن تتوسع لاحقاً إلى بقية دول الخليج، مشيراً إلى أن لدى الشركة خططاً لفتح فروعها في دول أخرى. ويضيف إلى أن توسع الشركة خارج الإمارات لن يقتصر على المشاريع العقارية وإنما سيشمل استثمارات في قطاعات أخرى.



مشروع تجارا ريزيدانس

**"تجارا ريزيدانس" و"منتجع أمانتارا"**

أطلقت "زعجيل للاستثمار" باكورة مشاريعها العقارية: "تجارا ريزيدانس" و"منتجع أمانتارا" بكلفة 583 مليون درهم (583 مليون دولار). ووقع المشروع للنظر إنجازه في ديسمبر 2007 على جزيرة النخلة -





26°E

BADR بدر

**The Badr satellites @ 26° East. A new era begins.**

Reaching the largest Arab community in the sky

إطلالة فجر جديد  
المجتمع العربي الأوسع في الفضاء

[www.arabsat.com](http://www.arabsat.com)



عرب سات  
ARABSAT

عالمنا... عالمكم  
Our world. Your world



## 10 مليارات دولار قيمة

### مشروع "دبي العالمية" في باكستان

أعلنت "دبي العالمية" عن تنفيذ مشاريع في باكستان تصل قيمتها إلى 10 مليارات دولار. جاء ذلك خلال حفل توقيع اتفاقيتين بين دولة الإمارات العربية المتحدة وباكستان بحضور نائب رئيس دولة الإمارات رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي محمد بن راشد آل مكتوم، ورئيس الوزراء الباكستاني شوكت عزيز. وتحتل الاتفاقية الأولى بتطوير البنية التحتية وبناء عمارات تجارية وصناعية، فيما تتناول الاتفاقية الثانية إنشاء مناطق حرة وموانئ حديثة تتم إدارتها من قبل "موانئ دبي العالمية". وقع الاتفاقيتين الرئيس التنفيذي لمؤسسة اللوائح والجمارك في دبي والنخلة الحرة في جبل علي ورئيس مجلس إدارة شركة نفيل سلطان أحمد بن سليم، وعن الجانب الباكستاني وزيراً النقل والاستثمارات الخارجية.

وبحسب بن سليم ستقوم "دبي العالمية" بتنفيذ استثمارات كبرى في مجالات مختلفة بما في ذلك المشاريع العقارية في المراكز الحضرية الكبرى في باكستان. كما تقوم الشركة من خلال شركة لبتليس، وهي ذراع التطوير العقارية العالمية التابعة لها، بقيادة وتنفيذ الاستثمارات في القطاعات العقارية السكنية حيث تعاني باكستان نقصاً في الوحدات السكنية النوعية. كذلك تقوم "دبي العالمية" بإعداد الدراسات التفصيلية لإنشاء مشروع واجهة بحرية في مدينة كراتشي، وبحسب بن سليم ستكون الواجهة البحرية عبارة عن مدينة متكاملة هي الأولى من نوعها في شبه القارة الهندية، وستشمل بناء مرافق سكنية ومكاتب تجارية ومراكز تسوق ضخمة بالإضافة إلى تسهيلات ترفيهية تتمتع بمواصفات عالمية. وستتولى "دبي العالمية"، بالاتفاق مع الحكومة الباكستانية، إدارة وتشغيل ميناء قاسم الذي يُعد من أهم وأنشط الموانئ في باكستان، وهي ستعمل على تطوير عملياته وتحديث أنظمتها ليوأكب النمو الاقتصادي والتجاري الذي يشهده باكستان.

## "تعمير القابضة" تطلق

### "بالاس تاورز"

أعلنت شركة تعميم القابضة عن مشروع "بالاس تاورز" في واحدة دبي للسليكون بتكلفة نصف مليار درهم (138,8 ملايين دولار). ويتألف المشروع من برجين، أحدهما سكني ويبلغ ارتفاعه 22 طابقاً ويضم 424 وحدة سكنية، والثاني تجاري ويتألف من 25

طابقاً و 150 مكتباً و 16 محلاً وكافتيريا، كما يضم المشروع ثلاثة أندية رياضية ومسجداً ومساحات طبيعية. وبحسب الرئيس التنفيذي لتعمير القابضة علي الخضيري، إن للمشروع هو الأول للشركة في واحدة دبي للسليكون ومن المقرر أن ينتج في نهاية العام 2008. الجدير بالذكر أن "تعمير القابضة" هي نتاج شراكة استراتيجية متنافسة بين كل من مجموعة الراجحي الاستثمارية ومؤسسة تعميم القابضة وتزيد محافظتها الاستثمارية في السوق إلى 40 مليار درهم (11 مليار دولار).

## "برج دبي" بلغ الطابق 50

### ... ويرتفع طابقاً كل 4 أيام

أعلنت "إعمار"، الشركة العالمية المتخصصة في التطوير العقاري، عن تحقيق إنجاز جديد ضمن مشروعها لبناء أعلى برج في العالم، هو "برج دبي"، الذي سيكلف 3,673 مليارات درهم إماراتي (ما يقارب مليار دولار)، حيث انتهت من بناء الطابق الرقم 50، بعد أقل من 900 يوم على بدء العمل في أساسات المشروع في يناير 2004، وتسير أعمال الإنشاء حالياً بمعدل طابق واحد كل 4 أيام ليكتمل تشييد البرج في العام 2008. ويعتبر رئيس مجلس إدارة "إعمار" محمد علي العطار هذا الإنجاز لحظة تاريخية، ويقول: "فيما تستمر عيون العالم وهي تراقبنا، بحق لـ"إعمار" ودبي أن يفخرنا بسير العمل في المشروع وفقاً للجدول الزمني المحدد، فمفهوم "برج دبي" لا يقتصر على مجرد كونه ناطحة سحاب وبحسب، بل إنه علامة وأسطحاً تلمح اسم دبي في كافة أنحاء العالم". وتتولى تشييد المشروع الذي وضعت تصاميمه شركة سكيدمور أويلينجز وميريل الأمريكية، مجموعة من شركات المقاولات العالمية تتصدرها شركة سامسونغ من كوريا الجنوبية، أما إدارة المشروع وأعمال التشييد فتتولاها شركة تيرنو كونستركشن إنترناشيونال، ويعمل في "برج دبي" حالياً أكثر من 3 آلاف عامل.



ويُعد "برج دبي" جزءاً من "مشروع برج دبي" للتكامل الذي تبلغ مساحته 500 هكتار بكلفة إجمالية تصل إلى 73 مليار درهم إماراتي (20 مليار دولار). ويضم للمشروع مرافق متنوعة بما فيها: أبنية تجارية وسكنية، فنادق، مرافق ترفيهية ومركز تسوق، بالإضافة إلى عدد من المسطحات الخضراء التي تتخللها بحيرات وعالم مائية متنوعة. ومن هذه المشاريع: "جزيرة المدينة القابضة"، "مول"، "مجتمع برج دبي للأعمال"، "برج فيروز"، "سارات ريدج"، "بوليفارد برج دبي"، "وادي ريزيدنسز" بالإضافة إلى 8 بوليفارد ووك.



برج "ذا بايناري"

مخبراً ومحلاً للتنظيف الجاف وكى الملابس، ويضم الطابق الأرضي روضة أطفال، ومركزاً لتجميل للسيدات، ومركزاً لصيانة وغسل السيارات، كما يضم "ذا بايناري" مركزاً للخدمات الصحية في الطابق الأول تشمل عبادة أسنان وعيادة صحية. وتضم "منطقة الاستجمام" أول طابق شاطئ في الشرق الأوسط، حيث سيتم تصميم شاطئ برمالي ومياه وأمواج حقيقية على سطح الطابق 21 وروضة مشمسة توفر

وجهة مثالية للموظفين الباحثين عن مكان للاسترخاء أو الراحة، إضافة إلى غرفة للقبول يستطيع الأفراد النوم فيها لمدة 15 دقيقة في أي وقت خلال النهار. كما سيكون هناك "أكسجين بار"، مقهى للمشروبات، ومقهى إنترنت، إضافة إلى صالة ألعاب مجهزة بحمامات وغرف لتغيير الملابس.

وخارج "منطقة الاستجمام"، سيكون مقر "نادي الترفيهيين" لكرار وموظفي الشركات في برج "ذا بايناري". وسيوفر منطقة خاصة للاستجمام ومطعم ومنطقة خاصة مطلة على الطابق الشاطئ



مهدي أمجد

## "ذا بايناري" برج "أمانيات العقارات"

أطلقت شركة أمانيات للعقارات، ذراع التطوير العقارية لـ "الماسة القابضة"، ثالث مشاريعها العقارية في منطقة الخليج التجاري في دبي، وهو برج تجاري يطل على صياغة جديدة في قطاع المنشآت المكتبية فيها، وتصل قيمة المشروع إلى 550 مليون درهم

ويُتوقع الانتهاء من أعمال تشييده في الربع الأول من العام 2009. ويعتبر برج "ذا بايناري" الذي يوفر وحدات مكتبية للملك الحر، أول مشروع تمتاز به "أمانيات للعقارات" وفق مفهومها المبتكر في قطاع العقارات "أويسنر" أو "الحجرة" وهو كناية عن نظام الاكتفاء الذاتي للمبنى تشبهاً بالحجرة التي تبقى داخل الصدف المغلفة.

وبإطلاق هذا البرج، يصل إجمالي قيمة مشاريع "أمانيات للعقارات"، في دبي إلى أكثر من 1,4 مليار درهم، ما يجعلها إحدى أسرع شركات التطوير العقاري نمواً في الإمارات. وأعلن الرئيس والدير التنفيذي في "أمانيات للعقارات" مهدي أمجد أن الشركة تعمل حالياً على مشاريع عقارية في دبي تبلغ قيمتها 3,6 مليارات درهم، وأن هذا المشروع سيرفع قيمة مشاريعها في دبي فقط إلى أكثر من 5 مليارات درهم.

ويتكون "ذا بايناري"، من برجين متلاصقين يتألف أحدهما من 21 طابقاً والآخر من 25 طابقاً. وسيضم المشروع وكالة للسفر، خدمات مصرفية، محلاً للطباعة والنسخ، محلاً لادوات المكتبية والكتب، محلاً للزهور، محلاً للحلويات، صيدلية، مقهى، ماركات

## "إي. تي. إيه. ستار" تطرح للبيع وحدات مجمع "موريا"

أعلنت شركة إي. تي. إيه. ستار للتطوير العقاري عن طرح وحدات مجمع "موريا" السكني للبيع، وذلك بعد إنجازه بيع جميع وحدات المجمع السكني "مورال"، في غضون شهر واحد من إنطلاقه. ويقع المجمع السكني ضمن مشروع "فرانديور زويدنسز"، الذي تظّره الشركة على مال جزيرة "المنطقة جيميرا" في دبي. وقال المدير التنفيذي لشركة إي. تي. إيه. ستار هاني جندج:

"تخطط في الأسابيع المقبلة إلى تحقيق أرباح عالية من خلال استقطاب الأفراد ذوي الدخل العالي، الأمر الذي يساعدنا على تحقيق أهدافنا في قطاع الأعمال".

وكانت "إي. تي. إيه. ستار" أطلقت المنتج والنادي الصحي "تاج إكزوتيكا وزيورت اند سبا" و"فرانديور زويدنسز" بكلفة 333 مليون دولار، وذلك بالتعاون مع "تاج جروب"، إحدى الشركات العالمية العاملة في قطاع الفنادق. ويتألف "فرانديور زويدنسز" من 200 شقة مؤلفة تتبع المملك الحر.

وكشفت الشركة عن خططها للاستثمار في الأسواق العالمية وخصوصاً في مجموعة دول الكمنولث المستقلة.

الخليجي العقارية والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار برأس مال يتجاوز 85 مليون دولار.

ويقع "سراب العين" في الجزء الشمالي الغربي من مشروع "العين" ويطل على حلبة البحرين الدولية للسباق. ويمتد المشروع الذي تبلغ كلفته 300 مليون دولار على مساحة 176 ألف متر مربع، وهو مرافق تجارية ومكاتب إدارية ومناطق سكنية.

وبحسب رئيس مجلس إدارة شركة رأسمال القابضة ناصر علي العطار، يقدم مشروع "العين التطويري" فرصاً استثمارية وأاعدة تعتمد على مال مشاريع "إي. تي. إيه. ستار" المشروع نموذجاً لمزيج متكامل من الاستثمارات المحلية والإقليمية والدولية.

## "رأسمال" تطوّر "سراب العين" ب 300 مليون دولار

كشفت شركة رأسمال القابضة ومقرها الكويت، عن الخطط والنماذج الرئيسية لمشروع "سراب العين"، الذي تظّره الشركة من ضمن مشروع "العين" وذلك بحضور وزير الديوان الملكي خالد بن أحمد بن سليمان آل خليفة.

ويمثل المشروع باكورة أعمال شركة رأسمال القابضة، وهي شركة مساهمة مغلقة كويتية تمّ إنشاؤها من قبل شركة التعمير

WiFi

## للمتسافرين في المتاجر بما يمكنك الانطلاق مع خدمة WiFi.

تابع أعمالك في المقهى الذي تفضله مع خدمة الإنترنت اللاسلكي WiFi من سماتنا.

خدمة الإنترنت اللاسلكي السريع تتبع لك استخدام الإنترنت حتى عندما تكون خارج مكتبك. حمل المعلومات التجارية، أرسل البريد الإلكتروني إلى عملائك، شارك باجتماعات الفيديو كونفرنس وغير ذلك الكثير، سواء كنت في مقهى، مطعم أو فندق يوفر خدمة WiFi. كل ما تحتاجه هو جهاز متوافق مع خدمة WiFi (لاب توب، مساعد رقمي شخصي، هاتف نقال) والبطاقة المدفوعة مسبقاً.

تتوفر بطاقات WiFi من عماتل بسعر ٣ ر.ع.، ٥ ر.ع. و ١٥ ر.ع. في الفنادق فقط.

تتوفر لزيارة أحد مواقع توفّر الخدمة اليوم!



مواقع توفر خدمة WiFi: جميع المعارض، • صالة الاستقبال • وإيرد نتاير الأعلام، مركز معيطة السلطان قابوس التجاري، • صالة الاستقبال، مركز العاصمة التجاري، • سكند كب • نندوز، جميع العريص، • مقهى الجنة، الواحة على الشاطئ، • كوستا كوفي، مركز سايكو، • صالة الاستقبال، اللهى، جميع زاخر، • صالة الاستقبال • مقهى الدهر الجدي، فندق قصر اليمتان، • فندق شيدى، جميع جوهرة الشاطئ، • مطعم مطبخ دارسين، مركز عمان الدولي للمعارض، • صالة للعرض، • واجهة المعرفة

إبحار  
Ibhar  
WIFI



# "بوينغ" تحلق بالبطائرات والتكنولوجيا

الولايات المتحدة الأميركية - رنا المصري

المراكز. فمن أجواء الفخامة والراحة في قسم الطائرات التجارية في ولاية واشنطن، إلى البعثة الصارمة والأسلحة الفتاكة والطائرات العسكرية وعلى رأسها هليكوبتر "أباتشي" في أريزونا، وصولاً إلى رحاب التكنولوجيا والدقة والإبداع في مركز بوينغ للتخصص بعمليات "التشبيك المحوري" ومصنع الأقمار الصناعية في كاليفورنيا. تضمنت الرحلة برنامجاً مكثفاً وشروحات تفصيلية، ولكن كل ذلك لم يكن كافياً إلا للإحاطة بجوانب محدودة جداً من أنشطة الشركة.

غالباً ما يرتبط اسم "بوينغ" بالطائرات التجارية، ولكن ذلك مجرد انطباع خاطئ، فالشركة تنتج أعمالها لتشمل الطائرات العسكرية والأقمار الصناعية وأنظمة المعلومات والاتصالات المتطورة وغيرها. وفي مسعى لتوضيح صورتها الحقيقية وللتعريف بأعمالها، نظمت "بوينغ" رحلة صحفية شاركت فيها "الاقتصاد والأعمال" مع عدد محدود من الصحفيين العرب، وشملت الرحلة 3 ولايات أميركية وزيارة 6 مصانع مختلفة وعدد من

طائرات متوسطة المدى تتمتع بقدرات الطائرات الكبيرة، وأوضح بير أن طائرة 787 تحمل 100 راكب أقل من طائرة 777 ولكنها تطوير للمسافة نفسها تقريباً وبالسعة ذاتها إلى جانب تميزها بنفس اقتصاديات 777. وأضاف: "إن هذه الميزات للطائرة الجديدة، أدت إلى إقبال كبير عليها من قبل شريحة واسعة ومتنوعة من العملاء". مشيراً إلى أن عدد طلبات الشراء للطائرة الجديدة بلغ 400 طلب من قبل 30 شركة. ويهدف المقارنة، فإن الطائرة الأسرع مبيعاً في العالم وهي طائرة 737 الجيل المقبل، لم يتجاوز الطلب عليها 150 طلباً من 12 عميلاً خلال الفترة نفسها. وعُد بير عوامل نجاح طائرة 787 كالتالي: "أن التعامل الأول يعود إلى محركاتها المتطورة من "جنرال الكتريك" و"رولز رويس" والثاني إلى نوعية المواد المركبة المستخدمة في جسم الطائرة والتي تتميز بآل وزنها أخف بكثير من الألمنيوم ما يؤدي إلى تقليص



مايك بير: طائرة 787 الأسرع مبيعاً في تاريخ الطيران التجاري

بدأت الرحلة في مصنع "إيفريت" للطائرات التجارية، وهو الأكبر من حيث الحجم في العالم، والمصنع مخصص للتجميع النهائي للطائرات البين المدينتين وذات الممرتين مثل طائرات 747 و 777 و 767 وهو المصنع الذي "سيأوي" الطائرة الحلم 787، التي ستقوم بأول رحلة في أواخر صيف 2007 وستدخل الخدمة في أوائل صيف 2008.

## 787: الطائرة الحلم

ومن أجل الحصول على لمحة معتقة للطائرة الحلم وتأثيرها على صناعة الطيران التجاري وعلى بوينغ نفسها، التقى الوفد الصحفي نائب الرئيس ومدير عام برنامج 787، مايك بير. وشرح بير أن هناك هدفين لمشروع طائرة 787، الأول هو استبدال عائلة الطائرات متوسطة الحجم 767 بعد 25 سنة تقريباً على إنتاجها. أما الثاني فهو توفير



...ومن الداخل



بوينغ 787: الطائرة الحلم



إحدى طائرات 777 التي اشترتها طيران الإمارات

برنامج 787، ربط تصميم الطائرة برؤية المؤسسات المالية بما يجعلها من الأصول الجانبية للتمويل ومن الموجودات التي تمتاز بسهولة التسييل. ومن الميزات التي تنفرد بها الطائرة مثلاً، إمكانية تغيير نوعية المحركات في أي مرحلة من البرنامج، وهو أمر مهم جداً للبنوك لأن ذلك يعطيها مرونة أكثر في حال استرداد طائرة من شركات طيران ما وأعطائها لأخرى تعتمد نوعاً مختلفاً من المحركات. وعلى صعيد آخر اعتمدنا نصيحة المؤسسات المالية بتوحيد مواصفات الطائرات ما يسهل تبادلها بين شركات الطيران ويقلص تكاليف الصيانة.

وكي تتجسد الرؤية التي تكرونت عن الطائرة الحلم، زار الوفد نموذجاً يحاكي طائرة 787 حيث اختبر تجربة المسافرين الذين شكلوا حيزاً كبيراً من اهتمام بوينغ عند تصميم 787. فكان من الملاحظ أن المقاعد والممرات أعرض وقد تم تكبير النافذة بنسبة 65 في المئة مقارنة بالطائرات المنافسة. كما تم تقليص ضغط الهواء داخل الطائرة وزيادة نسبة الرطوبة. وتهدف بوينغ من خلال هذه التغييرات إلى منح للمسافر تجربة فريدة في السفر.

وبعد التعرّف على الطائرة المستقبلية من بوينغ، قام الوفد بزيارة مركز الأبحاث الذي تُلخص مهمته بالقيام بطويرات داخل الطائرة ما بعد المستقبلية، مثل إمكانية الاستحمام داخل الطائرة وتسهيل تجربة السفر على المسنّن وغيرهما. والمحة التالية كانت زيارة مركز العمليات الذي يمنح الخبراء التقنية والخدما لعمالء بوينغ على مدار الساعة وهو يتعامل مع 260 مكالة

تعتبر طائرة 787 الوحيدة التي تمت صنعها بالاعتماد على للعطيات المالية والسوقية، وأوضح بير: "قررتنا منذ بداية

## 787 والسوق المالية

## "787" مصممة لتكون

جاذبة للتمويل  
وسهلة التسييل

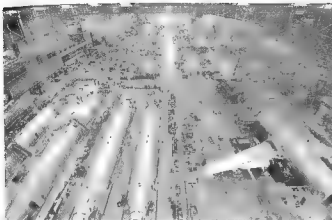
استهلاك الوقود. إضافة إلى ذلك، فإن المواد المركبة أقل عرضة للتآكل من الألمنيوم وبالتالي فحاجتها إلى الصيانة أقل. ففي حين أن الطائرات المصنوعة من الألمنيوم تحتاج إلى فحص دقيق وشامل كل 6 سنوات، فإن طائرة 787 تحتاج إلى الفحص كل 12 سنة. أما العامل الثالث، فهو أن استهلاكها للوقود أقل بنسبة 20 في المئة من طائرة 767 التي تحل محلها وهذا يعني تخفيض تكلفة التشغيل بنسبة 10 في المئة. كما أنها توفر 30 في المئة من كلفة الصيانة وتستوعب 50 في المئة بضائع أكثر. أما العامل الرابع فهو أن الطائرة من الداخ أكثر اتساعاً والضغط أقل والتوافد أكبر.

وكشف بير أن هناك الكثير من الاهتمام بالطائرة من قبل شركات الطيران العربية مع الإشارة إلى أن "الخطوط الملكية المغربية" هي الوحيدة حتى الآن التي التزمت بشراء 5 طائرات. وعلق: "تستثمر وقتاً طويلاً في المادثات مع شركات الطيران العربية لنشر لهم مزاي تشغيل طائرة 787 ونحن على ثقة أن خلال السنة المقبلة سنتمكن من طلبات شراء من شركة طيران خليجية واحدة على الأقل".

ورأى بير أن هناك سوقاً صغيرة جداً للطائرات ذات الحجم الكبير. وتوقع أن تصل مبيعات الطائرات من الحجم المتوسط مثل طائرة 787 إلى 3500 طائرة في غضون الـ 20 سنة المقبلة، وأن يكون لـ "بوينغ" حصة كبيرة منها. وقال: "لذلك قررنا أن نركز كل مواردنا واهتمامنا على هذا النوع من الطائرات".



"بوينغ" في أولى مراحلها



مصنع رنتون، قبل وبعد استخدام خط الإنتاج المتحرك

الأممية المشددة بعكس قسم الطائرات التجارية في ولاية واشنطن. فتح عرض مواصفات ومزايا طائرتي الأباتشي العربية والشينوك للعمليات العسكرية والإنسانية. ويتضح عند رؤية طائرة الأباتشي عن كثب تسميتها جيداً بأقدم قبيلة هندية تميزت بشراسة محاربيها الذين عاشوا في تلك المنطقة ويذكر إلى أن الطائرة صممت أساساً لتدمير الدبابات التابعة للاتحاد السوفياتي ويتم الآن العمل على تحديث بدن والأسلحة والتقنيات لأن "نوع العدو تغير".

ومن الزبائن الدوليين لطائرة أباتشي AH-64D، مصر اليونان واليابان والكويت وإسرائيل وهولندا وأميركا وسنغافورة. أما للمبيعات الإضافية المحتملة فهي لـ مصر واليونان وإسرائيل واليابان والكويت وتركيا والسعودية وسنغافورة ودول اسكندنافية وكوريا وهولندا والإمارات. وهناك حالياً نحو 1300 طائرة أباتشي في العالم تلك الولايات المتحدة الأميركية 720 منها.

امتداداً لخط إنتاج أباتشي ستصنع بوينغ APACHE BLOCK III حيث سيتغير الهيكل والأنظمة والرادار وهذا تغيير مهم لأن الطائرات السابقة كان يتم تغيير النظام ويبقى الهيكل على حاله.

### التشبيك الحوري: أداة أمنية

وبعد رؤية "ميتات" من بعض الطائرات الحربية التي تصنعها بوينغ في قسم أنظمة الدفاع المتكاملة، سافر الوفد إلى كاليفورنيا لزيارة "Boeing Integration Center" وللمحورف على مفهوم التشبيك الحوري وكيفية اعتبار "الشبكات سلاحاً". فتح شرح دور تكنولوجيا المعلومات في ساحات القتال وفي ربط النصات المختلفة والسماح لها بالتواصل مع بعضها بأي لغة مستخدمة.

■ ■  
"737" أكثر الطائرات مبيعاً،  
فهناك 6138 لدى 230 شركة

■ ■  
المستقبل للطائرات متوسطة الحجم  
ولذلك تركز بوينغ اهتمامها  
ومواردها على

هذا النوع من الطائرات

■ ■  
نسخة جديدة مطورة  
من هليكوبتر أباتشي

■ ■



أباتشي

في اليوم ويعدم أكثر من 1260 مشغلاً للطائرات لنحو 12 ألف طائرة بوينغ وmodonell Douglas.

وتتوقع بوينغ أن يوفر مركز العمليات على شركات الطيران ملايين الدولارات سنوياً من خلال تخفيض الوقت المطلوب لحل المشاكل التقنية التي تلزم الطائرة بأن "تبقى على الأرض" وتلبية أي طلب طارئ آخر أو أن تبعد الطائرة عن العمل بسبب مشكلة في النظام وغيرها.

مصنع رنتون: طائرة 737

الخطوة التالية في البرنامج المكثف كانت في مصنع "رنتون" للتحرف على صناعة الطائرة الأكثر مبيعاً بين الطائرات التجارية وهي طائرة 737 ذات الأمر الواحد التي باعت بوينغ منها 6138 طائرة حتى يناير 2006 لنحو 230 شركة طيران. ويتبع إنتاج طائرة 737 طريقة خط التصنيع المتحرك التي تنوي الشركة أن اتباعها في مصنع أيفريت في تصنيع طائرة 777 ذات الممرتين. وتجدر الإشارة إلى أن قبل المضي بمبادرة lean كانت يستغرق تجميع الطائرة الواحدة من 737 نحو 22 يوماً، وبات الآن 11 يوماً ونحوي المصنع تخفيضه إلى 8 أيام. وتستوعب طائرة 737 ما بين 110 و 189 راكبا بطرازاتها المختلفة.

وتعتبر طائرة 737 منصة لكل من طائرات رجال الأعمال من بوينغ "Boeing Business Jet" وطائرات الرادار AEW&CS التي كان لمصنعها محطة ضمن الرحلة الصحفية.

أباتشي: الطائرة الشرسية

الوجهة الأخرى للوفد، كانت إلى مايزا - فينكس لزيارة مصنع طائرة الأباتشي حيث يسود الجو العسكري والأجواء





wahoud.group@go.com.jo

## Tartous - Syria

ANTARADUS

For Touristic Development



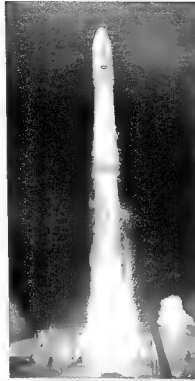
United Kingdom : Tel : ( +44 1275 ) 461 234 - Fax: ( +4 1275 ) 461 222 - E-mail : [junad@go.com.jo](mailto:junad@go.com.jo)



الشركات أهمها شركة الذئبية للاتصالات الفضائية وهي حالياً تصنع القمر الثالث لها الذي سيتم إطلاقه في الربع الأول من العام 2007 وذلك عبر "sea launch" التي تملكه بوينغ 40 في المئة منها، ويضخ مصنع الأقمار الصناعية في "أل سوفونديو" أشهر العلماء وأمهز التقنيين ويتمتع بدرجة عالية من الأمن والحرص بحيث يجب أخذ كل الإجراءات الوقائية قبل الدخول إليه بما فيها ارتداء ملابس خاصة ونظارات للوقاية وصولاً إلى تغليف الحلي، كما يمنع في بعض الأقسام استخدام مساحيق التجميل. وتعرض الأقمار الصناعية في المصنع لكافة أنواع الاختبارات لمواجهة أقسى الظروف التي قد تتعرض لها وهي في الفضاء بما في ذلك الحرارة المرتفعة أو المنخفضة جداً والارتجاج العالي وحتى تتعرض لذنبات عالية تكفي لقتل أي إنسان يتعرض لها.

### C17: الطائرة العملاقة

الرحلة الأخيرة للرحلة الصحفية كانت في لونج بيتش في كاليفورنيا حيث تم التعرف على طائرة التزويد بالوقود "767" tanker إضافة إلى مصنع الطائرة الضخمة للنقل العسكري وللمساعدات الإنسانية C17 "Globemaster III" والتي صنعت لتلبية المتطلبات الحديثة للطيران. وتتميز الطائرة بقدرتها على نقل حمولة أكبر بثلاث مرات من منافساتها مع أنها تستخدم المدرج نفسه، وتخطط هذه الطائرة نحو ثلاث المسافة من طول المدرج في المطار التقليدي وتحتاج بأنها تستطيع "السير" إلى الوراء. ■



إطلاق الذئبية-2

## بوينغ تطوع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للأغراض العسكرية والدفاعية

■ ■

والتشبيك الحوري هو "إيصال المعلومة المناسبة للشخص المناسب في الوقت المناسب والصيغة المناسبة". وتم التركيز على التغيير الجذري في المشهد العسكري والأمني قبل وبعد استخدام التشبيك الحوري الذي يسرع الوصول إلى المعلومة وبالتالي "يسرع وتيرة الأوامر".

وأوضح أحد المسؤولين في المركز أن الجانب التجاري من المجتمع للمعلوماتي يستخدم هذه التكنولوجيا أكثر من الجانب الأمني مع الإشارة إلى أن تبنيها واستخدامها من الجانب الأمني أبطأ. وأشار إلى أنه يتعلم من الجانب التجاري في بعض المجالات مثل مسألة أمن الشبكات الخاصة بالبنوك وهو يعمل مع مصنعي ومشغلي شبكات كثير في هذا المجال وهم شركاء استراتيجيون له بحيث يشكل فريقاً معهم ويتبادل الخبرات.

ومن المتوقع أن تعمل صناعات الدفاع التقليدية مثل بوينغ ولو كيهيد مع صناعة تكنولوجيا المعلومات عن كثب أكثر فاكثراً. وعلى صعيد آخر، تقوم بوينغ بتحديث مركز القيادة في طائرات C130، التي صنعتها لو كيهيد، كي تتلاءم ومتطلبات القرن الواحد والعشرين وبالتالي فهي تضيف إلى حياة الطائرة أكثر من 30 سنة. ويعتبر أسطول السعودية من هذه الطائرات الأكبر الموجود خارج الولايات المتحدة.

### القمر الصناعي الثالث لـ "الذئبية"

الجانب الآخر من أعمال بوينغ هو بناء أنواع مختلفة من الأقمار الصناعية لعدد من



C17



# مزايا أصيلة... تستحق القيمة

- مقصورة خمسة ٧- ركاب
- تحكم بالاستيريو من المقود
- نظام هرامل ما ليغ للانزلاق
- تحكم إلكتروني
- جير أوتوماتيكي فريد / ٥ سرعات
- تغيير من الدفع الخلفي إلى 4x4 أثناء القيادة
- أكياس هوائية
- مكيف أمامي / خلفي
- مثبتت للسرعة

الآن يمكنك استبدال سيارتك القديمة بـ **XL7** جديدة



**سوزوكي السعودية**

عضو مجموعة دامرون

٨٠٠٢٤٤٠٢٣٣

**XL7**  
عائلية بروح رياضية

## سيطا" تدمج شركاتها وتنوع خدماتها

# المطارات في عصر جديد

1,534 مليار دولار (نتائج 2005 مجمعة).

"الاقتصاد والأعمال" كانت المطبوعة العربية الوحيدة التي رافقت اجتماعات "سيطا" وتحضيراتها للدمج من خلال لقاء مجموعة من مسؤوليها الرئيسيين في المنطقة والعالم على مرحلتين خلال شهر يونيو الماضي. الرحلة الأولى كانت في أبو ظبي أثناء مؤتمر للشركة للإعلان عن مجموعة خدماتها الجديدة، والثانية في بروكسل أثناء انعقاد الجمعية العمومية للشركة حيث تم التصويت لصالح الدمج، فما هي أسباب ونتائج دمج الشركتين؟ وما التطورات التي سيشهدها قطاع النقل الجوي في المرحلة المقبلة خصوصاً في مجالات مثل توحيد معايير الأمن ومكافحة الإرهاب بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية، خصوصية المطارات، وتطوير إجراءات المسافرين وعمل المطارات؟

أبو ظبي، بروكسل - إياد ديراني

في قرار يهدف إلى مواكبة تطورات صناعة النقل الجوي العالمي، أعلنت "سيطا"، مجموعة الاتصالات والعلوماتية المتخصصة في قطاع النقل الجوي، عن إطلاق عملية دمج مجموعتي SITA INC و SITA SC في إطار جامع تحت اسم SITA بقيادة فريق إداري واحد. ومع هذا القرار تدمج "سيطا" نشاطي حلول الاتصالات وأنظمة المعلوماتية، لتحصل على شركة واحدة تقدم مجمل حلول قطاع النقل الجوي بنحو ملياري مسافر سنوياً في كافة بلدان العالم. ومع إعلان هذا الدمج تصبح الشركة مكونة من نحو 3900 موظف وتغطي 220 سوقاً، وتناهز عائداتها

في توسيع وجودنا عالمياً من خلال الطول الخاصة بالمطارات". وخض فيولانتي بالذكر العقود التي وقّعت في بلدان مجلس التعاون الخليجي و أبرزها في الكويت ويكمل فيولانتي لافتاً إلى أن نهنية أداء الأعمال في الشركة بدأت تتغير منذ فترة، معتبراً أن قرار الدمج جاء بعد إطلاق مشاريع جديدة أبرزها إنشاء شبكة عالمية من الشركاء تهدف إلى تزويد المطارات الصغيرة والمتوسطة التي لا يزيد عدد المسافرين فيها على خمسة ملايين سنوياً ببرامج وأنظمة المعلوماتية العائدة للشركة. ويقول: "هذا الأمر يجعل من الأنظمة المشتركة لإدارة شؤون المسافرين ومعالجة أمثلة الركاب، كنظام إدارة الأمثلة، ونظام تسجيل المسافرين و"الأكشاك" Kiosks، متوفرة لعدد أكبر من المطارات. وتقدر "سيطا" حجم السوق العالمية ضمن هذه الفئة من المطارات بنحو ألف مطار بقيمة منتجات تصل إلى ملياري دولار خلال السنوات الخمس المقبلة، علماً أن الفترة الإحصائية لعقود تزويد البرامج والأنظمة المعلوماتية هي خمس سنوات". ويختم فيولانتي معلقاً عن سرورهم بنتائج المشاريع الجديدة خصوصاً في مناطق مزدهرة مثل الخليج وسواها من المناطق ذات معدلات النمو المرتفعة لجهة أعداد المسافرين.



فرانك سيموني فيولانتي

الأولى التي تتضمن تخفيض التكاليف المالية من خلال جملة قرارات. أما الأراحل الباقية فتم تنفيذها حتى نهاية السنة المقبلة". أما عن زيادة الإنفاق في مجال البحوث والدراسات، وتخصيص إنفاق تشغيلي إحصائي في بعض الأسواق، يقول فيولانتي: "لن نعلن عن خطة العمل قبل سبتمبر المقبل إلا أننا نخويع انفاقنا على البحوث والدراسات كما ندور مجموعة مشاريع تجارية، وسنخوض التجارب التي تعتبرها فرصاً حقيقية في الأسواق. وإعتماداً على أدائنا في المرحلة السابقة أرى أننا سنستمر

## فيولانتي؛

### الدمج يعزز وضعنا المالي

① "دمج "سيطا" سيهدم جهود تطوير قطاع النقل الجوي العالمي. ومن خلال تعزيز عملياتنا في المستقبل سنستفيد صوابية قرار الدمج الذي اتخذناه بعد دراسة مستفيضة. وستشكل "سيطا" بعد الدمج أكبر مرجعية عالمية في مجال خدمات الاتصالات والمعلوماتية الموجهة لخدمة صناعة النقل الجوي". بهذه الثقة يتحدث الرئيس التنفيذي لـ "سيطا"، ألين حديداً بعد الدمج، فرانك سيموني فيولانتي عن أسباب ونتائج دمج الشركتين. ويضيف متناولاً انعكاس الدمج على الوضع المالي: "اعتقد أن الوضع المالي سيمتدز، وسدري نتائج مالية أقوى من السابق، وقرارات جيدة للتعامل مع التغيرات. وهذا الأمر مرتبط تماماً بالاستراتيجية التي سنطبقها والتي ستشكل إستكماً طبيعياً لسلسلة القرارات التي اتخذناها على مدى الأعوام الماضية. وإعتماداً على قرار الدمج سنرى تقليصاً واضحاً في التكاليف، ما سيؤدي إلى وضع مالي إيجابي على المدى البعيد. نحن نخطط لرفع الإيرادات، وتقدير أننا إبتداءً من السنة المقبلة سنبدأ بلمس التغيير في وضعنا المالي. والدمج سيؤدي على مراحل، أهمها

## أحدث الأنظمة لمطارات الخليج



## جمال الحضرة

أعلنت "سينا" مؤخرا عن توقيع ما وصفته "أكبر عقد في مجال حلول معلومات" للسفارين "APP"، وجاء التوقيع مع الحكومة الكويتية، وبلغت قيمته 37 مليون دولار. نائب رئيس البعثات والتسويق في الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا جمال الحص شرح تفاصيل هذا العقد، وقال إن مدته خمس سنوات، أما قيمته الفعلية فتربط أيضا بحجم السفارين في مطار الكويت الدولي. خلاصة العقد،

ويعتبر **الحصن** ان من حسنات هذا البرنامج تطبيقه الكلي مع معايير الاتحاد الدولي لتطبيقات كرة القدم (FIFA) ومع فوائده السريعة الصارمة -وصف "علما" عندما يكتمل تطبيق البرنامج في هذه المواقف التي تؤثر على الطائرات وتزداد درجة السلامة في النقل الجوي بفضل مقارنة دورية المعلومات المسافرون مع تأشيرات "الطيران".

ويوضح **الحصن** في هذه الأثناء وإلى ان الانتهاء من تنفيذ المشروع وسيطبق برنامج مؤقت من شهر أغسطس في مطار الكويت الدولي ضمن النقص المأخوذ والوصول والتراخيص، مع العلم ان مطار الكويت شهد حركة طائرات شاذة وبموجب إحصاءات 2005 شهد المطار حركة مرور 5.8 ملايين مسافر، وسط طموح من بناء 18 ألفاً.

وعن تفاصيل النظام الجديد الذي سيحصل عليه مطار الكويت، يقول الحص: «يستخدم البرنامج شبكة اتصالات «سيتا» لتلحق المعلومات الأساسية المدرجة على جوازات السفر إلى لوائح رقابة وزارة الداخلية الكويتية وقاعدة المعلومات المتعلقة بتأشيرات السفر». ■

الدمج يدعم خدمات "التعهد"



نہایت سست اور

على "سيتا" أن تستغل قدراتها المتنامية لخدمة المطارات، خصوصاً في ظل الاتجاهات التي تشهد لها التحول إلى مراكز متكاملة تتضمن الفندق والسوق والخدمات الأخرى، والدمج يساهم في ذلك.

ويضيف نائب الرئيس الأول المتخصص في شؤون "التعهيد" Outsourcing ضمن مجموعة الأعمال الجديدة والاتفاقيات الكبيرة "نوربرت ستايفر": "قمة ازدهار كبير في حركة الركاب وإنشاء للطارات خصوصا في بلدان الخليج العربي".

ونعتقد أن أبرز التوجهات اليوم هي نحو "التعهد"، وهنا يأتي دورنا كمزودين حصريين لهذا النوع من الخدمات عالمياً، خصوصاً لأننا نمتلك الأنظمة المعلوماتية المناسبة. فمبدأ "التعهد" موجه خصيصاً إلى الحكومات التي تريد تطوير مطاراتها من دون إنفاق مبالغ طائلة، وإلى شركات الطيران التي لا تتحمل ضغوط استثمار مالية جديدة.

وبخلاف نوربوت، "كل الدلائل تشير ميدانياً إلى أننا سنشهد انتقالاً في ملكية المطارات من القطاع العام إلى الخاص، وهنا يأتي أيضاً دور "التعميد". فالشركات تعي جيداً فوائد تسليم جزء من أعمالها إلى أطراف خارجية.

وعما إذا كانت البلدان العربية جاهزة لبدء هذا النوع من انتقال ملكية المطارات إلى القطاع الخاص، يقول سينايفر: «قد نرى في السنوات الخمس المقبلة ترجمة لهذا التوجه على أرض الواقع، وقيام عدد من الشركات العربية بخطوات عملية».

## نحو تعزيز التعاون الدولي



توماس مارتن

وفي حديث مع نائب الرئيس الأول للشؤون الأمن والحكومات فاسي مارون، يقول واضحاً إن قرار "سيتا" القاضي بالاعتراف بأن مؤمن له فقط تقليصاً في التكاليف وزيادة في الربحية، بل سيمنح ذلك إلى إنجازات على مستوى التحوّل والتعاون الدولي في مجال أمن النقل الجوي. وبحسب مارون، سيعزز الجمع من قدرات "سيتا" وحلولها الوحيّة لتقليص الحكومات في جهودها لمكافحة الإرهاب، وتحقيق أعلى درجات الأمن للطائرات، وأثناء الرحلات الجوية. ويعتبر مارون أن أبرز القضايا المطروحة على أجندة صناعة الطيران في العالم هي زيادة التعاون والتنسيق بين الجهات الدولية، وأعلى مثالا من، أزمة التصادم بين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة، ويقول إن "سيتا" تستطيع من خلال أنشطتها المعلوماتية تزويد خدمات الاستقصاء من هويات الركاب على متن الرحلات قبل إقلاعها، وهذا ما تطلبه السلطات الولايات المتحدة. لكن الاتحاد الأوروبي يعتبر ذلك خرقاً لخصوصية الركاب خصوصاً في جوانب مثل الجنسية والدين والأمناء، وقد نتج عن إزاعات أن بعضها إلى منع بعض الرحلات المتجهة عبر الأطلسية من دخول أجواء الولايات المتحدة الأمريكية بحجة قوانين مكافحة الإرهاب. وبموجب مارون إن "سيتا" تستطيع في هذا المجال أن تقوّي وجهات النظر الدولية، استناداً إلى حلول الاتصالات والمعلوماتية التي تتكلمها. ويقول: "قد نقفنا عند هذا الصعود مشاريع في مطارات كندية تستوفي شروط الاتحاد الأوروبي والسلطات الكندية على خدمة".



محمد المحمد

القطار، كحد أقصى، لدى شبكات  
القطار السريع/نقل جوي الوجود في  
محطة الانطلاق التابعة للشركة  
الوطنية الفرنسية للسكك الحديدية  
(SNCF) علماء أن البطاقة المشتركة  
للقطار السريع/طيران الشرق  
الأوسط لا تسمح بالتوقف في باريس، أما محطات القطار الفرنسية  
الواردة في نص الاتفاق، وعددها 15 محطة، فهي التالية: أنجيه  
سانت لاو، أفينيون (القطار السريع)، بورجو سان جان، لومان،  
ليل-أوروبا، ليون، بارديو، مارسيليا سان شارل، مونبيلييه سان  
روك، نانت، نيم، بواتييه، ريب، سان بيار دي كورت، تولون  
وفالانس (القطار السريع).

وأكد مدير الدائرة التجارية في "طيران الشرق الأوسط" نزار  
خوري أن هذا الاتفاق بالغ الأهمية بالنسبة إلى شركة طيران  
الشرق الأوسط، إذ بات بإمكان الشركة تلبية الطلب المتزايد للزبائن  
الليثانيين الراغبين في التوجه إلى المحافظات الفرنسية.

## اتفاق شراكة بين "الفيصل إيرست" والشركة الفرنسية للسكك الحديدية

وقعت شركة طيران الشرق الأوسط (MEA) والشركة الوطنية  
الفرنسية للسكك الحديدية (SNCF) اتفاقية شراكة مزدوجة الشروط  
- قطار سريع/نقل جوي - بإتاحة 15 مدينة في المحافظات  
الفرنسية. وتعتبر شركة SNCF أول شريك لشركة الفيصل إيرست  
حيث تقدم هذه الشراكة، التي يتم تسويقها تحت العلامة التجارية  
- قطار سريع/نقل جوي - بطاقات مشتركة هدفها تسهيل عملية  
انتقال المسافرين على متن طيارين الشرق الأوسط الراغبين في التوجه  
إلى المحافظات الفرنسية.  
وتسمح البطاقة المشتركة للمسافرين بشراء بطاقة واحدة  
تغطي كامل الرحلة التي تتضمن السفر في الطائرة والقطار السريع.  
وتقتصر العملية على استبدال القسيمة الملصقة ببطاقة السفر  
ببطاقة خاصة بالقطار السريع، وذلك قبل 20 دقيقة من انطلاق

## الخطوط الجوية اليمنية: خط جديد بين بيروت والخرطوم



الثناء التحفل في المطار

سهرت الخطوط الجوية اليمنية خطأً جديداً مباشراً  
بين لبنان والسودان. وأعلن المدير العام لشركة الخطوط  
الجوية اليمنية في لبنان فهد العريفي أن الخط الجديد  
سيسير بين بيروت والخرطوم بعد رحلة واحدة كل  
يوم اثنين من كل أسبوع على أن يصار إلى زيادة عدد  
الرحلات في ضوء تنشيط الحركة السياحية بين البلدين  
وفي سياق ربط حركة النقل الجوي بين لبنان وسائر  
الدول العربية. وأقلت الرحلة الأولى للخطوط اليمنية،  
على متن طائرة من نوع إيرباص A310، وفدين رسميين  
يمثلان دائرة الطيران المدني في كل من اليمن والسودان  
وعدهما من وكلاء السفر والسياحة في السودان.  
وجرى للوفدين استقبال رسمي في مطار رفيق  
الحرييري الدولي في بيروت برعاية وحضور وزير  
السياحة اللبناني جوزيف مريكس ومشاركة مدير عام  
الطيران المدني سمعدي شوقي ممثلاً وزير الأشغال  
العام والنقل محمد سمعدي، إضافة إلى سفير اليمن في  
لبنان، د. محمد عبد المجيد القباقي وسفير السودان أحمد  
الهيخيت وممثلي شركات الطيران وكلاء السياحة  
والسفر وإعلاميين.

## إطلاق الخطوط الوطنية الكويتية وتعيين الزين رئيساً



عماد بوخمسين



أحمد فيصل الزين

أعلن في الكويت  
عن إطلاق الخطوط  
الوطنية الكويتية  
بمساهمة مجموعة  
من الشركات هي:  
شركة مشاريع  
الكويت القابضة  
(كييكو)، شركة  
مشاريع الكويت  
الاستثمارية لإدارة  
الأصول (كامكو)، شركة المشاريع للخدمات الجوية، شركة العفارات  
للخدمة، شركة كويت إنترناشيونال لتأجير وبيع وتكامل الطائرات، شركة  
مجموعة بوخمسين القابضة شركة مجموعة حمد محمد اللوزان وأولاده  
للتجارة العامة، بالإضافة إلى شركة الخليج للتأمين وشركة حميد محمد  
الحواج، أعضاء احتياطيين.  
وتساهم هذه الشركات بنسبة 30 في المئة من رأس مال الشركة البالغ 50  
مليون دينار. وكانت طرحت النسبة المتبقية البالغة 70 في المئة على الاكتتاب  
العام، فبلغ عدد المتقدمين للاكتتاب بالأسمه المطروحة 151612 مكتتباً،  
اكتتبوا بـ 793,449 مليون سهم، أي ما يعادل 79,344 مليون دينار كويتي.  
وتّم على هامش الإعلان عن تأسيس الشركة انتخاب أحمد فيصل الزين  
رئيساً لمجلس إدارة شركة الخطوط الجوية الوطنية، كما تمّ انتخاب عماد  
بوخمسين نائباً للرئيس.

ويملك الزين خبرة طويلة في مجال الطيران التجاري تمتد على مدى 35  
عاماً، حيث تدرّج من مهندس طيران إلى مدير دائرة الهندسة في مؤسسة  
الخطوط الجوية الكويتية، إلى تسلم منصب المدير العام فيها، إلى رئيس  
لمجلس الإدارة والعضو المنتدب. وقد حققت المؤسسة في عهده العديد من  
الإنجازات واكتسبت ثقة شركات الطيران العالمية و"الأيّات" ومؤسسات  
سلامة الطيران العالمية لسلامة الطيران. وإلى ذلك كان له الزين مساهمته في  
تأسيس شركة متخصصة في مجال الشحن الجوي.



## اكتشف سحر الأردن مع برنامج زوار

توقفك في الأردن مع برنامج "زوار" للترانزيت سيتيح لك فرصة استكشاف هذه الأرض ومعرفة سحر ماضيها، حيث ستختار زيارة إحدى أروع المدن في الأردن خلال 24 ساعة، لتتمتع بمشاهدة مدينة جرش والوقوف على تاريخها العريق، بمدرجاتها وأعمدتها الأثرية، بالإضافة إلى زيارة العديد من الأماكن الخلابة.

  
 المملكة الأردنية  
 ROYAL JORDANIAN

[www.rj.com](http://www.rj.com)

للتعرف على عروض برنامج زوار للتوقف في الأردن، تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني [www.rj.com](http://www.rj.com)

# أمين عام مجلس الطاقة العالمي: لا بديل عن نفط الشرق الأوسط

عمان - رويدا علم الدين

الرغم من اعتقاده بأن التحدي الأساسي الذي يواجهه الدول العربية هو في توفير قطاعها النفطي وإتاحة المجال أمام شركات النفط للاستثمار في زيادة الإنتاج، الاقتصاد والأعمال أجرت حواراً مع أمين عام المجلس هنا

لا يرى الأمين العام لمجلس الطاقة العالمي جيرالد دوست مبرراً للجدل الذي أثارته بعض الدول الغربية، حول ضرورة "استقلالية" الدول في قطاع الطاقة، مؤكداً أن لا مشكلة في إمدادات النفط خصوصاً في الشرق الأوسط، على

اقتصاداتها، وعدم التركيز على صادرات النفط والغاز فقط. صمّح أن هذه الصادرات تؤثّر عائدات ضخمة، إنما هناك حاجة لتوظيف هذه العوائد في تنويع القاعدة الانتاجية وتطوير قطاعات الخدمات. ويبدو التنويه هنا بالجهود التي تبذلها الدول العربية في هذا الاتجاه حيث يتم تحقيق نجاحات مهمة في كثير من الدول، كما نلاحظ اتجاهاً متزايداً لتفعيل دور القطاع الخاص، وفتح المجال أمامه حتى في القطاعات التي كانت حكراً على القطاع العام بما في ذلك مشروعات البنية التحتية، ولا سيما في مجال الكهرباء والماء وغيرها. فهناك حاجة ماسة لاستثمار إمدادات النفط والغاز في توفير طاقة كهربائية أكبر وأنظمة مائية معقولة التكلفة. ولا بدّ من تطوير التعاون بين الدول العربية والمصدرة والمستوردة للنفط من خلال مشاريع طاقة مشتركة بين هذه الدول.

هل تتوقعون أية تغيرات في اتجاه أسعار النفط الحالي؟  
أعتقد أن أسعار النفط والغاز ستستمر بمسارهما الحالي ولا أرى أي سبب يؤدي إلى تحول في اتجاه الأسعار في المستقبل القريب.

ما هو مستقبل الطاقة البديلة خصوصاً في قطاع النقل؟  
تصل مصادر الطاقة البديلة نسبة 5 في المئة من قطاع الطاقة العالمي، وإن كانت هذه النسبة عالية في بعض الدول مثل البرازيل، وتصل إلى نحو 22 في المئة من قطاع النقل. المشقات النفطية والذخم ستستمر على المدى الطويل وذلك لعدم توافر أي مصادر بديلة عن النفط في قطاع النقل، وهذا يؤكد أن النفط سيبقى المصدر الرئيسي للطاقة على المدى المنظور، ومن مؤشرات الارتفاع المطرد للطلب العالمي على النفط في قطاعي النقل والطيران. ■

الطاقة، لصالح القطاع الخاص، وأن يتكرّر دورها على وضع الأهداف والخطط لزيادة الطاقة الإنتاجية وتأمين الرساميل اللازمة للثغنى التحتية وإمدادات الطاقة بأسعار معقولة، إضافة إلى القضايا المتعلقة بالبيئة. وستكون هذه خطوة جيدة في اتجاه الجهود الحثيثة التي تُبذل بالتنافس مع القطاع الخاص لوضع أنظمة الطاقة على الطريق الصحيح.

■ ما تأثير العوامل الجيو سياسية على الدول العربية؟

للعوامل الجيو سياسية عدد من الإيجابيات والسلبيات. تتمثل الإيجابيات بعدم ثبات الاستثمارات في القطاع النفطي الروسي، الذي يشكل منافساً قوياً للدول العربية. فروسيا تملك احتياطاً ضخماً من النفط والغاز، لكنها تعاني من انخفاض في معدل الاستثمارات في قطاع الطاقة نتيجة للسياسات النفطية للحكومة الروسية وكذلك لسياسات الاستثمار والإنتاج والتسويق التي تبنيها شركة غاز برون. هذا الواقع في روسيا يصبّ في مصلحة الدول العربية. وفي ما يتعلق بالسلبيات، فيمكن الإشارة إلى القلق من عدم ثبات ارتفاع الطلب الصيني على النفط والغاز، الأمر الذي يعتبر عاملاً سلبياً على الدول العربية التي تصدر كميات كبيرة من إنتاجها إلى الدول الآسيوية.

■ أشرت في حديث سابق إلى أهمية تنويع الاقتصاد العربي، فما هي الشئ إلى ذلك؟

على الدول العربية أن تسعى لتنويع

■ هل ترون أية مشاكل فعلية في إمدادات النفط؟

في العالم كميات وافية من النفط، لذا لن نواجه أية مشكلة في الإمدادات، وخصوصاً من منطقة الشرق الأوسط التي سيبقى المصدر الرئيسي للنفط والغاز في العالم. المشكلة ليست في كمية الاحتياط أو في الانسحاب، بل في إيصال الإمدادات إلى الأسواق. ما لا ألهمة في الوقت الراهن هو الجدل القائم حول "استقلالية" الدول أو الاكتفاء الذاتي في قطاع الطاقة، ما يجعلنا نحسمال عن الدوافع وراء هذا المسعى الفجائي للاستقلالية الذي تطرحه الولايات المتحدة والدول الأوروبية، نتيجة قلقهم من انخفاض الاعتماد على الدول الأخرى في تأمين إمدادات النفط.

■ كيف يمكن برأيكم تطوير الطاقة الانتاجية في الدول العربية؟

إن هناك ضرورة ملحة لزيادة الطاقة الانتاجية لتلبية الطلب العالمي المتزايد خصوصاً من الصين والهند. واعتقد أن الأموال متوافرة لدى شركات النفط والغاز الوطنية التي تحقق أرباحاً كبيرة من الأسعار المرتفعة للنفط والغاز، لذا يتوجب على هذه الشركات إعادة استثمار الأرباح في تأمين إمدادات جديدة.

■ هل يشكل التدخل الحكومي عائقاً في وجه تطوير القطاع النفطي؟

تجّه معظم الدول إلى رفع القيود الحكومية عن قطاع الطاقة خصوصاً في أوروبا والولايات المتحدة والدول الغربية. وسعى مجلس الطاقة العالمي إلى تشجيع الهند والصين والدول الأفريقية لاتخاذ إجراءات مماثلة لكن واجهتا بعض القيود والمصاعب التي حدّت من قدرتنا على الاستثمار في الصالة. وأرى ضرورة أن تخفف الحكومات من تدخلها في قطاع

أسعار النفط لن تنخفض  
في المدى المنظور





بأحدث وأفخم السيارات العائلية إلى  
قول الخليج وياقي الدول العربية

تأمين شامل على جميع السيارات.  
(حسب نظام وزارة النقل)



المؤرخ:  التاريخ:  الإصدار:  الإصدار:  الإصدار:

172

## الحكومة العمانية تقلص حصتها في شركة قلات للغاز



أحمد بن عبد الله مكي

أعلنت الحكومة العمانية عن توقيع اتفاقية مع ثلاث شركات بابانية هي: "أتوش"، "ميتسوبوشي" و"أوساكا غاز" تقضي ببيع 9 في المئة من حصتها في شركة قلات للغاز الطبيعي المسال.

وأكد وزير الاقتصاد الوطني العماني نائب رئيس مجلس الشؤون المالية ومولد الطافة أحمد بن عبد الله مكي أن قيام الحكومة ببيع جزء من أسهمها في شركة قلات للغاز الطبيعي المسال يأتي في سياق التوجه إلى

تعزيز الاستثمارات في مجال بيع الغاز الطبيعي المسال وتسويقها عالمياً.

وتدنت حصة الحكومة العمانية في الشركة بعد عملية البيع إلى 46,84 في المئة، مقابل 36,8 في المئة للشركة العمانية للغاز الطبيعي المسال، و7,36 في المئة لشركة يورنيون فينوسا غاز الأسبانية، و3 في المئة لكل من الشركات اليابانية الثلاث.

وترتبط شركتا ميتسوبوشي وأوساكا غاز بعقد طويلة الأجل مع شركة قلات للغاز الطبيعي المسال حيث تبلغ كميات الغاز التي تحصلان عليها 0,8 مليون طن سنوياً.

## اليمن يعرض فرصاً استثمارية في تكرير النفط والبتروكيميايات

كشف المدير العام للشركة اليمنية لتكرير النفط مسعد الصباري عن خطة لتسويق مشاريع حيوية في مجال تكرير النفط وصناعة الأسمدة الأزوتية والنفطيات، وطرحها على الشركات والمستثمرين العرب والأجانب.

وأشار إلى أن الشركة أنجزت دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية لمشروع تطوير مصفاة مارب وتحديثه، ويتضمن رفع طاقتها الإنتاجية من 10 إلى 25 ألف برميل يومياً؛ كما يهدف المشروع إلى مواجهة الطلب المتزايد على المشتقات في اليمن والمناطق المجاورة وإنتاج مشتقات نفطية مطابقة للمواصفات العالمية.

ولفت الصباري إلى أن الدراسات الأولية لمشروع تصنيع الأسمدة الأزوتية قدرت طاقتها الإنتاجية في المرحلة الأولى بنحو 500 طن يومياً، و300 طن أومونيا في اليوم، فيما قدرت في المرحلة الثانية بنحو 2000 - 2500 طن يومياً، و1500 طن أومونيا يومياً.

وقدرت الكلفة بنحو 250 مليون دولار لإنتاج 50 ألف طن في السنة، والطاقة الإنتاجية للمشروع بنحو 150 ألف طن لتغطية الاستهلاك المحلي مع إمكان رفع الطاقة الإنتاجية في حال التصدير.

وأعلن الصباري أن الحكومة اليمنية سوف تقدم تسهيلات وأسمدة للشركات والمستثمرين الراغبين في العمل في قطاع البتروكيميايات، كما أنها تسمى إلى إرساء قاعدة أساسية واحدة وترسيخها للقوانين وتنظيم الصناعات التكريرية في اليمن.

## الشركة الأولى للاستثمار تطلق "الأولى لموارد الطاقة"

أعلنت الشركة الأولى للاستثمار عن إطلاق "الشركة الأولى لموارد الطاقة" برأسمال 100 مليون دينار كويتي (للدفع منه 50 المئة)، لتكون لاعباً رئيسياً في قطاع البترول والطاقة محلياً وخليجياً ومن ثم التوسع نحو الأسواق الإقليمية كالعراق وإيران والعراق.

ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ "الشركة الأولى للاستثمار" محمد عبد العزيز العلوش إن الشركة ستركز على الاستثمار في شركات الخدمات النفطية والتعاون مع كبريات الشركات التي تدخل في المشاريع النفطية بنظام B.O.T. ويشير إلى أن الأولى للاستثمار "دوست للعديد من الفرض الاستثمارية في القطاع النفطي التي يمكن للشركة الجديدة تنفيذها، من بينها المساهمة الاستراتيجية في نحو 4 شركات متخصصة في الاستثمار في مجالي الخدمات والاستثمار في القطاع النفطي.

ويضيف إن طرح "الأولى لموارد الطاقة" هو تأكيد على استراتيجية "الشركة الأولى للاستثمار" بتأسيس شركات في مختلف القطاعات وخصوصاً في القطاع النفطي، معتبراً أن منطقة



محمد العلوش

الخليج هي المركز العالمي للطاقة من حيث الاحتياطيات وكذلك مجمعات صناعة البتروكيميايات ومحطات التكرير. ونؤيد بتوجه العديد من دول المنطقة إلى تحرير هذا القطاع وطرح مشاريع B.O.T أمام القطاع الخاص في مجالات الكويزياء والماء والطاقة والنفط بشكل عام. ومن جهته، يقول الرئيس التنفيذي في الأولى للاستثمار خالد

السفوسعي إن استراتيجية الشركة ستركز على الأسواق النفطية النشطة في المنطقة خصوصاً في الكويت والسعودية وقطر والإمارات، وستعمل وفق منهج الشركة القابضة عبر السعي لتلك حصص من المشاريع الجديدة ضمن القطاعات المستهدفة، كما ستسعى إلى تنوع الأنشطة ومصادر الدخل التشغيلية مع تقليل المخاطر إلى الحد الأدنى ممكن لتحقيق عوائد متميزة لمساهميها.



ياسر البحارنة

## الرئيس الجديد لـ "أريج": التوسع الجغرافي عنوان المرحلة المقبلة

القامة - بوث دكاش

دخلت المجموعة العربية للتأمين "أريج" مع مطلع يونيو الماضي، مرحلة جديدة من مسيرتها التي تعود إلى 25 عاماً، وذلك بانتقال دفة إدارة الشركة من الرئيس التنفيذي السابق أودو كروغر إلى الرئيس الجديد ياسر البحارنة.

تغيير القيادة لن يحمل معالم تحوّل جذري في استراتيجية الشركة، على اعتبار أنّ البحارنة كان جزءاً من الإدارة السابقة، التي تبنت "خطة إنقاذ" في مواجهة سلسلة من المشاكل كثّبت المجموعة خسائر كبيرة، ومع تأكيد الرئيس الجديد أنّ "الخطوط العريضة للاستراتيجية لن تتغيّر" إلا أنه لا ينفى إمكانية إجراء تعديلات ربما في المسار وفي سرعة إنجاز بعض الأعمال أو إعادة ترتيب الأولويات. ويأتي في مقدم هذا التعديل "التركيز على أعمال إعادة التأمين، والتوسع في الأسواق الآفرو آسيوية". بهدف تحويل "أريج"، كما يقول البحارنة "من شركة تلحق بمتغيرات السوق إلى شركة تلعب دوراً رائداً في المنطقة".

يُذكر من وجود توازن، وهذا ما تعتمد به الشركة. وكشركة إعادة تأمين، لدينا مصداقاً للدخل، الأول الاكتتابات، والثاني عوائد الاستثمار، إن من غير المنطقي الاعتماد فقط على الاستثمار على المدى الطويل مقابل نتائج اكتتاب سلبية. والنابذ على نجاح ستراتييجيتنا، الأرباح المحققة في الفصل الأول من العام الجاري حيث بلغت 8 ملايين دولار، وهي تفوق تلك المحققة في الفترة نفسها من العام 2005، ونحن نأمل أن نتواصل الأرباح على التوتيرة نفسها في الفصول الأخرى من السنة.

وحول أهمية التصنيف بالنسبة لشركات التأمين، يشدّد البحارنة على ضرورته، ويقول: "إنّ التصنيف هو واحد من ضمن مجموعة معايير يجب تقييمها لدى الشركات، فقد لا يكون لشركة ما تصنيف، إنما تتمتع بعلاقات قوية وبمركز في السوق، كان تكون مملوكة من جهات حكومية، ففي هذه الحال لا يضير الشركة وجود تصنيف أو عدمه. أما إذا نظرنا إلى المستقبل، نجد من الضروري أن يكون لشركات التأمين تصنيف". ويعتبر أنّ "تدريد العديد من الشركات إلى التقييم يطلب التصنيف يعود إلى تخوفها من نتائجها".

وعن ظاهرة استمرار وجود شركات تأمين حكومية أو شركات تُساهم فيها الحكومات بمخصص كبيرة، ومن بين هذه الشركات "أريج"، في ظل الاتجاه إلى الخصخصة في المنطقة، يقول البحارنة: "قطاع التأمين أمثل نوعاً ما في المنطقة العربية، وهو لا يزال في مرحلة الضخوض، ولأن صناعة التأمين تندرج في إطار صناعة الخدمات فهي تحتاج إلى عنصر أمان، لذا من الضروري، مع الانفتاح إلى الوعي التأميني، وجود جهة تشكّل عامل استقرار وأمان، وقد أثبتت الحكومات هذا العامل، وأعطت الضمانات اللازمة، إنما في النهاية هذه مرحلة انتقالية وحين تتضخض صناعة التأمين ينتفي دور الحكومات".

وعن مدى الاستقلالية التي تتمتع بها إدارة هذه الشركات، يقول البحارنة: "قد لا نستطيع التكهن بتجارب شركات إعادة التأمين العربية الأخرى، إنما انطلاقاً من تجربة "أريج"، التي تمتلك 3 حكومات حصصاً فيها، فإنّ تشكّل

يُقول ياسر البحارنة أنّ من أولويات المجموعة في الوقت الراهن التوسع في المنطقة الآفرو آسيوية بعد أن باتت أعمالها متشعبة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتطوّر الأعمال بات يحتم افتتاح فروع خارج المنطقة وافتتاح الفروع في سنغافورة كان بالطبع جزءاً من استراتيجية وضعت سابقاً إنما لم تنفذ إلا في مرحلة متأخرة عندما ارتأينا أنّ الوقت بات مناسباً. فقد تمّ افتتاح الفروع في أول ديسمبر 2005، وهو يتولّى مهمة إدارة أعمال الشركة في منطقة شرق آسيا. أما إنشاء مكاتب أخرى فهو قيد الدراسة ويتوقف على الجدوى الاقتصادية خصوصاً لأن عمل الإعادة لا يستوجب بالضرورة افتتاح مكتب لتحصيل الأعمال لأنّ عملنا كله يتم إما من خلال وسطاء أو بزيارات إلى الأسواق".

وعن قدرة "أريج" على المنافسة، يوضح البحارنة أنّ "المنافسة لا تقتصر فقط على قطاع التأمين إنما تشمل كل المجالات". ويشير إلى أنّ "أريج"، "لا يمكن أن تنافس شركات عريقة عمرها عشرات السنوات، الجدى أن نحدد المنطقة الجغرافية والأعمال التي يمكن أن تنافس فيها، ولا أقول أن نكون البديل، فكما يوجد أعمال "ميونخ روي" و"سكودري" و"مانو فري" تمنحها إياها شركات التأمين، كذلك نطمح لأن نكون من بين المبدعين الذين يبادر شركات التأمين إلى منحهم عقود الإعادة. مع العلم أنّ أية شركة تأمين لن تعطي أعمالاً إلى أيّ عميل ما لم يقدم قيمة مضافة إلى السوق. ويمكن القول إنّ "أريج" تسير في خُطى سديدة بعد 25 سنة، ونأمل بأن تلعب دوراً أكبر في سوق التأمين مستقبلاً".

### سنّ النتيجة مردوداً

وعن استراتيجية الحدّ من الخسائر والعودة إلى الربحية، يوضح البحارنة: "هناك عوامل عدة ترتبط بإعادة التأمين، وبالطبع لا يمكننا التحكم بمعدلات الخسارة، إنما بإمكاننا التحكم بمعدلات الإنفاق، ولكن بشرط أن لا يؤثر ضغط الانفاق بشكل سلبي على نوعية الخدمات، لذا لا

8 ملايين دولار أرباح الربع الأول  
من العام 2006



رئيس الشركة المتحدة للتأمين:

## السوق السورية لا تستوعب أكثر من 10 شركات تأمين

دمشق - الاقتصاد والأعمال

يعتبر رجل الأعمال د. عبد الرحمن العطار أول المبادرين للحصول على ترخيص لتأسيس شركة تأمين في سورية هي "الشركة المتحدة للتأمين"، وذلك بعد صدور القانون الخاص بتنظيم القطاع الصيف الماضي، ود. العطار نادى على مدى 34 سنة بتحرير سوق التأمين في سورية.

باشرت "الشركة المتحدة للتأمين" أعمالها برأس مال 850 مليون ليرة أي ما يعادل 17 مليون دولار، وكانت طرحت 51 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام، حيث تجاوزت قيمة الطلبات أثلث المبلغ المحدد بنسبة 40 في المئة، ويساهم في الشركة إلى جانب مجموعة العطار التي تمتلك 20 في المئة، شركة المال الكويفية بنسبة 15 في المئة، وشركاء من السعودية والبحرين ولبنان بنسبة 15 في المئة، إضافة إلى مساهمة عدد من رجال الأعمال السوريين.



د. عبد الرحمن العطار

رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين د. عبد الرحمن العطار تحدث عن الخدمات التي ستقدمها الشركة، وأفق صناعة التأمين في سورية.

الغد من التأمين في سورية لم تكن تتجاوز 7 دولارات، بينما وصلت هذه الحصص في دول مثل لبنان والمغرب إلى 35 دولاراً، كما أن حجم التأمين في ظل المؤسسة العامة للتأمين كان يحدود 100 مليون دولار سنوياً، ولكن سوق التأمين الحقيقية خلال تلك الفترة كانت أكبر من ذلك الحجم وتراوح بين 200 و300 مليون دولار. ويرآي بعد دخول القطاع الخاص هذا المجال سيجاوز حجم السوق 500 مليون دولار.

سورية كانت تخسر جزءاً كبيراً من سوقها التأمينية لصالح شركات عربية وأجنبية في الدول المجاورة، وحجم هذه الخسارة هي بحدود 150 مليون دولار. وأتصور أن "المؤسسة العامة للتأمين" الحكومية مضططر، بعد دخول القطاع الخاص، إلى تطوير خدماتها، تماماً كما حصل مع المصارف الحكومية بعد قيام المصارف الخاصة.

### 10 شركات فقط

■ ما هي قدرة سوق التأمين في سورية على استيعاب شركات التأمين الخاصة؟  
□ أنا أؤمن بالمنافسة، لكن لا يمكن فتح الأبواب على مصراعها لكل شركة رافية بالدخول، واعتقد أن سوق التأمين لا تحمل حالياً أكثر من 5 إلى 6 شركات أو في الحد الأقصى 10 شركات، ذلك أن حجم هذه السوق والأساطير التأمينية خلال السنوات القليلة المقبلة لن يتجاوز كما ذكرت أكثر من 500 مليون دولار.

■ ما الخدمات التي ستقدمها الشركة المتحدة للتأمين؟

□ تعمل على إدخال خدمات جديدة لم تقدم سابقاً في سورية، كالتأمين الصحي والتأمين للمسي "قوات للتعف" الذي يضمن إعادة بناء المصنع وشراء الآلات وتغطية أجور العمال لفترة من الزمن. واعتقد أن شركات التأمين الخاصة ستلعب دوراً كبيراً في الحياة الاقتصادية السورية، والشركات المرخصة حديثاً قادرة على تغطية الأعمال التأمينية في سورية في المرحلة الراهنة.

■ كيف تخططون إلى واقع الوعي التأميني في سورية؟

□ الوعي التأميني بقي ضعيفاً في سورية، أولاً لضعف دخل الفرد، وثانياً لعدم انتشار ثقافة التأمين وضرورته، إضافة إلى أن المؤسسة العامة للتأمين لم تعمل على تسويق خدماتها التأمينية. أما الشركات الخاصة، وبينها شركتنا، ستقدم بهذا التسويق عبر الذهاب مباشرة إلى الزبون لترويج خدماتها. ■

الأعمال وشركة الضمان اللبنانية، إضافة إلى نحو 77 شركة تأمين محلية وخارجية كانت تنشط في السوق السورية. وفي فترة التأميم تحولت شركة الضمان السورية إلى شركة حكومية وأصبح اسمها المؤسسة العامة للتأمين، وقد حصرت جميع أنشطة التأمين فيها. وخلال تلك الفترة كانت "المؤسسة العامة للتأمين" تفرض الأسعار والشروط التي تريدها، إلا أنها لم تستطع أن تكسب ثقة الزبائن، لذلك اضطر رجال الأعمال إلى قبول التأمين الإلزامي مع هذه الشركة، بينما كانوا يتوجهون للحصول على بوليصة تأمين ثانية من خلال شركات أجنبية تعمل في دول مجاورة.

500 مليون دولار

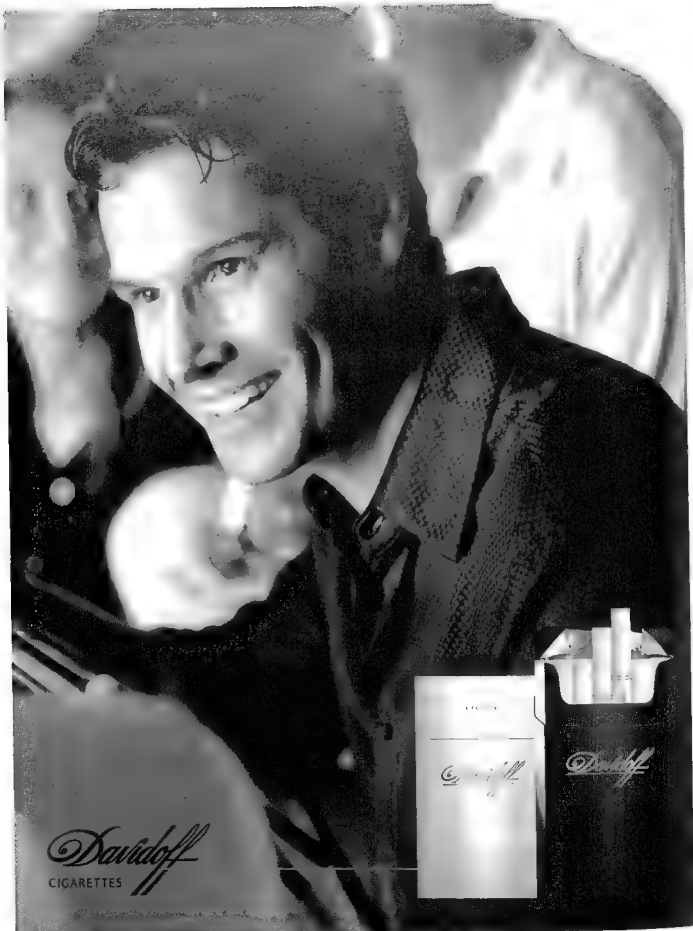
■ كيف تقيمون حصيلة تجربة قطاع التأمين في سورية؟  
□ بداية تجدر الإشارة إلى أن حصّة

■ ما القيمة المضافة التي ستقدمها الشركة المتحدة للتأمين في السوق السورية؟

□ مصداقيتنا مع الزبائن هي في أولوية عملنا في التأمين. كما في مختلف الأعمال التي نمارسها، وسوف نوفر بالوص تأمين واضحة ونلتزم بالواعدية وبمستدس التعويضات، بما يخدم الشركة ويحمي مصالح المؤمن لهم. ومنذ انطلاقة الشركة بادرنا إلى إصدار بوالص تأمين لعدد من الجهات منها فندق شيراتون حلب، ومعامل عزوة وفندق الكارلتون وشركة MPI، ما يدل على أن الخطوات الأولى واثقة وتبشر بالنجاح.

■ منذ عام تقريباً فتحت سوق التأمين السورية أمام المستثمرين المحليين والأجانب، ما واقع هذه السوق قبل قرار تأميمها وخلال فترة التأميم؟

□ قبل التأميم، كانت هناك شركة الضمان السورية المملوكة لمجموعة من رجال



*Davidoff*  
CIGARETTES

Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases.   
تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأورام الرئة وأمراض القلب والشرايين.

## تحالف "باركليز مصر" والتجاري الدولي لتأمينات الحياة

المالية لعملائه، حيث يستعد البنك في إطار هذا التحالف إلى طرح برامج تأمينية إسخرية، مثل وثائق الزواج والصحة والتعليم والمج والتقاعد.

وقال رئيس قطاع التجزئة المصرفية في بنك باركليز سنغافورة لوكي أن تم الاتفاق مع "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" على تقديم ثمانية منتجات، خمسة منها منتجات لادخار، وثلاثة لتوفير الحماية، وجميعها تقدم العديد من المزايا المالية التي توفر فرصاً أفضل لعملاء البنك.

يذكر أن شركة "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" تأسست في العام 2000 ويتوزع رأس مالها بواقع 40 في المئة للبنك التجاري الدولي (CIB) و40 في المئة لشركة "ليجال أند جنرال إفريزير هولدينغ" و10 في المئة لمجموعة "المنصور والمصري"، و10 في المئة لمؤسسة التمويل الدولية.

ويعكس التحالف الأخير حالة تنافس فاشحة في سوق خدمات بنوك التأمين، إذ شهدت الفترة الأخيرة تحالفات متسارعة، حيث تتنافس شركة "ليبانز لتأمينات الحياة" مع بنكين جديدين من البنوك الوافدة حديثاً إلى السوق المصرية بعد نجاحها في الحفاظ على تحالفها مع "بيروس مصر" وفقدانها للتحالف مع بنك "مصر الدولي" الذي استحوذ عليه "البنك الأهلي سويسري جنرال". كما تستعد شركة الأهلي سويسري جنرال للدخول في تحالف مع بنك جديد.

وقعت شركة التجاري الدولي لتأمينات الحياة اتفاقية تحالف مع بنك "باركليز مصر"، هي الثالثة لها بعد اتفاقيتين سابقتين مع "البنك التجاري الدولي" و"البنك الوطني للتأمين".

وتستهدف هذه الخطوة من جانب "باركليز" و"التجاري الدولي لتأمينات الحياة" الحصول على حصة الأسد في سوق خدمات التأمين عبر المصارف التي تشهد نمواً يراوح بين 20 و30 في المئة سنوياً، ويقف وراء هذا النمو رغبة القطاع المصري في مصر في التوسع في مجال خدمات التجزئة وتقديم خدمات مالية متكاملة لعملاء المصارف.

من جانبها، ارتكزت "التجاري الدولي لتأمينات الحياة" على نجاح كبير حققته في هذا المجال عبر التحالفين السابقين، حيث حصلت 124 ألف وثيقة تأمين في نهاية العام 2005 وجميعها وثائق مرتبطة بوحدات استثمارية بلغ إجمالي أفضائها 244,1 مليون جنيه في المقابل، يسمى "باركليز مصر" للانضمام إلى قائمة تضم 21 مصرفاً قامت جميعها بتوقيع تحالفات مع شركات تأمين خاصة، في إطار استراتيجية يعتمد المصارف ترمي إلى تلبية الاحتياجات

## ميدغلف لبنان ترفع رأس مالها



رئيس مجلس إدارة "ميدغلف" لطفي الزين

أعلنت شركة التوسط والتلجيس للتأمين وإعادة التأمين "ميدغلف" في لبنان عن زيادة رأس مالها من 25 مليار ليرة لبنانية إلى 35 ملياراً، وذلك بعد حصولها على موافقة وزارة الاقتصاد والتجارة مطلع يونيو الماضي، ويتوقع أن تساهم هذه الزيادة في تقوية معدلات السيولة لدى "ميدغلف" وتوسيع طاقاتها في الاكتتاب والاحتفاظ بأعمال جديدة.

## "أروب سورية" تبشر نشاطها

بأشرت الشركة السورية الدولية للتأمين "أروب سورية" بنشاطها في السوق السورية نهاية يونيو الماضي، لتكون بذلك أول شركة تأمين خاصة تبدأ أعمالها في سورية بعد حصولها على موافقة هيئة الإشراف على التأمين. وتملك شركة أروب لبنان نسبة 34 في المئة من أسهم "أروب سورية"، في حين يملك كل من "بنك لبنان والمهجر" نسبة 10 في المئة، و"بنك سورية والمهجر" نسبة 5 في المئة بالإضافة إلى عدد من رجال الأعمال السوريين. وانتخبت الهيئة العامة التأسيسية للشركة مجلس الإدارة الذي يتألف من السادة: عمر أزهري رئيساً لمجلس الإدارة، وهاشم بكداش نائباً للرئيس، وحبيب بنتجانة وإبراهيم شيخ ديب ومروان جاردوي وسامر أزهري وحسان البعلبكي أعضاء، وفراس العظم مديراً عاماً للشركة. كما أقرت الهيئة العامة لشركة أروب سورية خطة العمل وهي الآن في مراحل الإنجاز الأخيرة لبدء العمل في دمشق والمحافظات الأخرى. هذا وقد طرحت الشركة بين 14 و25 مايو الماضي نسبة 50,3 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام من أصل رأس المال البالغ مليار ليرة سورية (نحو 20 مليون دولار)، وقد فاق الطلب على الاكتتاب نسبة 187 في المئة.

## مذكرة تفاهم

## بين سلطة دبي للخدمات المالية وهيئة التأمين الأردنية

العاصمة الأردنية عمان، فوقع عن سلطة دبي للخدمات المالية رئيسها د. حبيب اللام، وعن هيئة التأمين الأردنية مديرها العام د. ياسر الهنداوي.

وتهدف المذكرة إلى تطوير العلاقات بين الجانبين بهدف تعزيز دورهما كمراقبين لقطاع التأمين، ووضع أسس لهذا التعاون، الذي يشمل تبادل المعلومات والمساعدة على قصص الحقائق. كما تضع المذكرة أطراً لمناقشة المجالات ذات الاهتمام المشترك، وتدعو إلى تبادل حضور المؤتمرات والدورات التدريبية ذات العلاقة، التي ينظمها كل من الجانبين.

وقعت سلطة دبي للخدمات المالية وهيئة التأمين الأردنية مذكرة تفاهم للتعاون المشترك وتبادل المعلومات، وجرت مراسم التوقيع في



# المتحدة للتأمين رفيق الدرب...

التأمين على الممتلكات والمسؤولية المدنية والأموال

رعاية الأمانة وإصابات العمل والحوادث الشخصية

للتأمين على السيارات (الإلزامي والتكميلي)

للتأمين الصحي وتأمين السفر

للتأمين على الحياة

للتأمين على النقل البحري والبري والجوي

أمين الطاقة والتأمين الزراعي

 **UIC**  
المتحدة للتأمين  
UNITED INSURANCE COMPANY

Tel: 963 11 2460450

Tel: 963 21 2119854

963 11 2460450

963 21 2119854

963 11 2460450

963 21 2119854

www.uic.com.sy E-mail: info@uic.com.sy

أول شركة تأمين خاصة

## المجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية الصناعية ستراتيجية للتنفيذ وجهاز إداري جديد

الداخلي للمنظمة.

وافق مجلس المنظمة بسرية على خطة العمل المقترحة التي ترسها الخبراء والمتخصصين 10 برامج استراتيجية تتخذ خلال 10 سنوات. إلا أن اختيار الجهاز الإداري لم يمر بسهولة نفسها نظراً لعدم التوافق مسبقاً على اسم المدير العام، ونظراً لوجود خمسة مرشحين فاق عددهم العشرة لهذا المنصب، وأيضاً لوجود رغبة لدى المدير العام السابق د. طلعت بن ظافر، بالحصول على ولاية جديدة ليتولى تنفيذ الاستراتيجية التي أشرف على إعدادها. غير أن الأمن العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى حسم هذه النقطة الأخيرة بإعياى المجلس الوزاري للإسراع بانتخاب قيادة جديدة للمنظمة.

وحضر بن ظافر على إيراد المنجزات التي تمت خلال ولايته سواء عبر المطبوعات الختلفة التي جرى توزيعها أو في كلمته التي ألقاها في جلسة افتتاح المجلس الوزاري بحضور عمرو موسى وأ. وزيراً عربياً للصناعة والتجارة والاقتصاد، وممثلين عن باقي الدول الأعضاء، حيث أشار إلى أن المنظمة العربية للتنمية الصناعية دخلت مرحلة جديدة منذ العام 1996، صيرت بمنجزات أبرزها إعداد استراتيجية للصناعة العربية بمبادرة من السعودية والسودان اعتمدتها قمة الجزائر، وتلتها خطة للتنفيذ اعتمدت في قمة الخرطوم هذه السنة.

### “الخروج من التهميش”

في افتتاح الدورة سلم وزير الصناعة السوداني جلال المدقوير رئاسة الدورة الحالية إلى وزير الصناعة السوري، فؤاد عيسى الجوني، وألقى عمرو موسى كلمة جاء فيها:

“لماذا لا توجد صناعة عربية حديثة ومتميزة، لماذا نرى أن كل دولة صناعية تتسابق لإنتاج سلع جديدة فهذا ينتج أفضل طائفة والأخر أفضل سيارة وغير ذلك والسؤال أين نحن من كل هذا؟ هناك استراتيجية وافق عليها الملوك والرؤساء العرب، وتختل من مجلس وزراء الصناعة



عمرو موسى يتوسط من اليمين: د. طلعت بن ظافر والوزير جلال المدقوير

القاهرة - حسين فواز

اختار وزراء الصناعة العرب فريقاً إدارياً جديداً لقيادة المنظمة العربية للتنمية الصناعية وتنفيذ الاستراتيجية الصناعية التي اقترها الملوك والرؤساء العرب في قمة تونس وأكدوا على ضرورة الالتزام بها في قمتي الجزائر والخرطوم هذه السنة. ولم تكن عملية الاختيار سهلة، بل هي آلت نتيجة نقاشات طالت لأكثر من 4 ساعات بين الوزراء قبل أن يتصاعد الدخان الأبيض معلناً انتخاب محمد يوسف بهزاد من قطر مديراً عاماً للمنظمة خلفاً لد. طلعت بن ظافر، ومحمد الشاوش من تونس مديراً عاماً مساعداً.

وعلى هامش اجتماعات المجلس الوزاري للمنظمة، الذي انعقد في القاهرة أواخر يونيو الماضي برعاية رئيس مجلس الوزراء المصري د. أحمد نظيف، طرح وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد مبادرة تهدف إلى تفعيل دور المجموعة العربية في إطار منظمة التجارة العالمية وجعل الصوت العربي مسموعاً في هذه المنظمة العالمية للدفاع عن مصالح الدول العربية. هنا أبرز ما جرى في اجتماعات القاهرة.

الاستراتيجية الصناعية التي اقترتها قمة الملوك والرؤساء العرب.  
2 - اختيار الجهاز الإداري للمنظمة الذي سيتولى تنفيذ الاستراتيجية. بعد انتهاء ولاية المدير العام ومساعدته وعدم وجود رغبة لخصهما ولاية جديدة، نظراً لاستنفاد للدة القصوى التي يسمح بها النظام

اجتماع للمجلس الوزاري للمنظمة العربية للتنمية للصناعة لم يكن عادياً في دورته 19 للتعقد في القاهرة الشهر الماضي، بل أخذ طابع الأهمية القصوى حسب ما ذكر رشيد محمد رشيد وزير التجارة والصناعة المصري لسببين أساسيين هما:  
1 - وضع خطة عمل عاجلة لتنفيذ



وزير الصناعة والتجارة المصري رشيد محمد رشيد

إنشاء مجلس عربي لاعتماد تلك المواصفات لزيادة حجم التبادل التجاري العربي البيني.

### ”خمة مشرحين“

أنجز المجلس الوزاري جدول الأعمال المقرر في سرعة قياسية باستثناء بند اختيار المدير العام والمدير العام المساعد الذي جرى تأجيله إلى جلسة مغلفة اقتضت على رؤساء الوفود، وكانت هناك محاولات حديثة للوصول إلى توافق على اسم المدير العام، انطلاقاً من الاتفاق على معايير محدّنة، لكن هذا الأمر لم يتنجح ما جعل



وزير الصناعة السعودي، د. هاشم بن عبد الله بنعاني وعدد من أعضاء الوفد السعودي

### محمد يهزاد المنصب المدير العام ومحمد الشاوش مساعداً

### عمرو موسى؛

### احترام الأنظمة الإدارية للمؤسسات العمل العربي المشترك

إعداد خطة للتنفيذ، لا يجوز التعامل مع هذه الاستراتيجية ملاباً تصاممت مع قضايا أخرى، ولنتعاون لنحصل خلال 10 سنوات إلى منجزات وأرقام صحيحة، ما يساعد على خروجنا من التهميش الذي وقعنا فيه.“ وتابع الأمين العام للجامعة: ”أودّ توجيه التهنئة للمدير العام للمنظمة، نه، طلعت بن ظافر للجهد التي قام بها، واتمنى على المجلس الوزاري العمل بسرعة على انتخاب مدير عام جديد للمنظمة، وأشهر في هذا المجال إلى ضرورة ضبط الأنظمة في مؤسسات العمل العربي المشترك من دون إغفال الإفادة من تراكم الخبرات.“

وتحدث في جلسة افتتاح المجلس الوزاري المهندس رشيد محمد رشيد فأكد أن الاستراتيجية الصناعية أصبحت جاهزة وتنمحو حول أمرين: الأول هو بناء قدرات إنتاجية حديثة للصناعة العربية وتكوين شركات عربية قادرة على المنافسة العالمية، وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، أما الأمر الثاني في الاستراتيجية فيستهدف تنمية القدرات التجارية من خلال التوافق على المواصفات العالمية ونظم الاعتماد الدولية. وأشار إلى أن الصناعة العربية حققت نسبة نمو بنحو 28 في المئة العام الماضي وشكلت 45 في المئة من الناتج العربي لكن الصناعة التحويلية تراجمت ولم تشكل أكثر من 10 في المئة من الناتج، ما يعني أن العرب لا يزالون يعتمدون أساساً على الموارد الطبيعية.

ودعا وزير الصناعة السوداني د. جلال يوسف الدقير إلى استكمال إعداد المواصفات القياسية للمسلح العربية وإلى



من اليمين وزير الصناعة والتجارة للقرنبي صلاح الدين مزور ووزير المغان والصناعة الموريتاني محمد ولد عبيدنا



وزير الصناعة السوري د. فؤاد عيسى الجوني



كاتب الدولة للطاقة والصناعات الغذائية التونسي رضا بن مسباح (الي اليمين) ووزير الصناعة الجزائري محمود خذري

لمنصب المدير العام ومساعديه، حاولنا الوصول إلى توافق على الأشخاص الذين سيقودون المنظمة في السنوات المقبلة. أخذين في الاعتبار المهام المطلوبة من هذا الطريق، للتوفيق بين المعايير الموضوعية ومتطلبات الوظيفة وقدرته المدير العام على التعامل مع الدول الأعضاء، لكن الأمر لم ينتج ما نستوجب اللجوء إلى الانتخاب.

#### بين ظلال: انتخاب غير طبيعي

وقال د. طلعت بين ظلال أن الانتخاب أتى بشكل غير طبيعي، فقد كان هناك إجماع من المجلس التنفيذي للمنظمة على استمرار المدير العام ومساعد له ولاية جديدة بشكل استثنائي، لكن المجلس الاقتصادي والاجتماعي الذي يضم وزراء الاقتصاد العرب لم يوافق على هذا الاستثناء، ودعا إلى تغيير قيادة المنظمة ولم يسمح الوقت لإتمام العملية بشكل طبيعي خصوصاً لجهة فتح باب الترشيح ودراسة ملفات المرشحين وإجراء مقابلات معهم.

وقال رئيس الدورة الحالية وزير الصناعة السوري د. فؤاد عيسى الجوني إن "المنظمة العربية للتنمية الصناعية تلعب دوراً مهماً في مسار تنفيذ اتفاقية المنطقة الحرة العربية الكبرى، خصوصاً أن المؤسسات الصناعية باتت تهدف إلى تصدير إنتاجها أي ما يعني أن الصناعة هي للتجارة حالياً، وإننا نصدر ما نتججه، ولا يمكن رفع وتيرة التبادل التجاري من دون الاتفاق على قواعد متشابهة واضحة ومحددة، وعلى مواصفات ومعايير موحدة".

#### رشيد محمد رشيد:

### الاستراتيجية جاهزة ولا بد من تنمية الصناعة التحويلية

#### الدقير: استكمال المواصفات القياسية ومجلس عربي لاعتمادها



مدير عام وزارة الصناعة في لبنان جورج خوري

عملية الانتخاب هي الحل الوحيد للاختيار بين 9 مرشحين لمنصب المدير العام و3 مرشحين لمنصب المدير العام المساعد.

على الرغم من زحمة المرشحين هذه، سعى الوزراء إلى التوصل لما يرضيه الإجماع في الانتخاب كي لا يأتي المدير العام الجديد بعدد هزيل من الأصوات فيضعف موقفه وموقعه. وبالتالي تفت عملية الانتخاب في دورات متعددة استبعاد خلالها عدد من المرشحين من لبنان والغرب وجيبوتي وغيرهم إلى أن انحصر التنافس بين مرشح الأردن والمرشح القطري محمد يوسف بهزاد (ممثل قطر في منظمة أوبك)، الذي فاز في النهاية بالأكثرية ليصبح المدير العام الجديد للمنظمة وللشرف على تنفيذ الاستراتيجية الصناعية يعاونه المدير العام المساعد الذي فاز بأكثر عدد من الأصوات وهو محمد الشاوش من تونس. وقد طالعت الجلسة لأكثر من 3 ساعات.

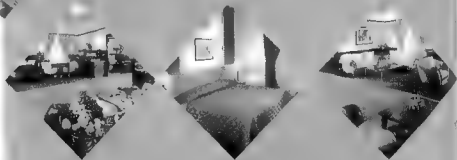
#### رشيد: أسلوب حضاري

اعتبر وزير التجارة والصناعة المصري د. رشيد محمد رشيد أن الوقت الذي احتاجته جلسة الانتخاب هو أمر طبيعي لأن النقاش دار في البداية حول الاستراتيجية المقترحة والفريق الإداري الذي سينفذها. وبالتالي جرت محاولات لجعل عملية الاختيار تتم وفق معايير علمية ومهنية.

وتابع: كان هناك أسلوب حضاري في عملية الانتخاب، لأن المجموعة التي أدارت المنظمة في السنوات السابقة قامت بجهود مهمة ونالت الفترة الأقصى المسموح بها

بسم الله الرحمن الرحيم  
الحمد لله الذي هدانا لهذا الذي كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

إذ كذب أعمالك هي التي وقعت لزماره دس  
فإن ما سقمه من دس من الراحة والرفقة  
ينكسر خفراً فهو يسكن الزبارة فيمكث إذ تحضر  
إحدى الأصاحي القمصين فيسكن رابع في طريق رجل  
الأعمال والتي تقدم لك غاية الهدوء والتمتع ليمارس  
أعماله في حوضي ري يؤمن الراحة والانسراح ، فضلاً  
عن طاق رجل الأعمال هدفه ينغمح حيوس خاصة لإجراء  
اجتماعات العمل أو لأخذ عسوط من أراحه بعد عاء يوم عمل  
الاجتدب العاليه السبوسى التي تصفها طاق رجل الأعمال على  
المكمل تؤمن لك أراحه المطبوعه والقصه السجسه الميمبه ليمارس على  
نغمه من سماع أعمالك وكذب هي المكمل الذي يعوت عنه في ذلك

[illegible]

THE

Executive Club

AT



المبتدئان رزاق بن  
شفيق بن  
متعة الإمامة

www.al-bustan.com



مصرع الميمية لصيوار صيدوه - ١٧١١ في الامارات العربية المتحدة

هاتف: ٠٠ ٢١٣ ٤٩٧١ فاكس: ٠٥ ٢١٣ ٤٩٧١ + البريد الإلكتروني: [ofc@stonem.com](mailto:ofc@stonem.com) [www.stonem.net](http://www.stonem.net) ٥٥

## المنتدى الاقتصادي السوري - الإماراتي الثاني عروض ومشاركات

دمشق - يارا عشي

وتحوّل المنتدى إلى ورشة عمل شهدت عروضاً استثمارية متنوّعة، ومفاوضات وتعاملات لإقامة مشاريع في سورية في قطاعات مختلفة، أبرزها العقارية والسياحية والمصرفية والتأمينية، وناقش المنتدى شبل زيادة حجم التبادل التجاري بين سورية والإمارات، الذي بلغ العام الماضي نحو 250 مليون دولار فقط، وبنسبة نمو بلغت 30 في المئة عن العام 2004.

استضافت دمشق يومي 10 و11 يونيو الماضي "المنتدى الاقتصادي السوري- الإماراتي الثاني"، الذي انعقد تحت شعار: "رؤى أبعد من الاستعمار"، وتميّز بحضور كثيف بلغ نحو ألفي مشارك، من رجال الأعمال وممثلي شركات استثمارية إماراتية وسورية.



الشيخ طارق بن فيصل القاسبي



د. سعد الله ألفا القلعة



عبدالله التردوي

المستشفيات، ومستضم 14 مستشفى متخصصاً في 14 محافظة. كما وقعت شركة إعمار إماراتية مذكرة تفاهم مع المؤسسة العامة للإسكان في سورية لتأسيس شركة تهدف في المرحلة الأولى إلى بناء 50 ألف وحدة سكنية لصالح ذوي الدخل المحدود والمتوسط في مختلف المناطق السورية. إلى ذلك، حصلت مجموعة تايفرز التي يرأسها وليد الزعبي على ترخيص لإقامة برج دمشق التجاري العملي في منطقة يعقور في ريف دمشق، على مساحة تبلغ 390 دونماً وبتكلفة 700 مليون دولار ويضم أبراجاً سكنية وأسواقاً تجارية وفنادق. وعملت الاقتصاد والأعمال أن مجموعة من المستثمرين السوريين والإماراتيين عرضوا على وزارة النقل السورية مشروعاً لبناء مطار جديد في دمشق، وأن آخرين أبدوا رغبتهم في الاستثمار في مجال النقل الجوي بإنشاء شركات طيران تحت مظلة أو مشاركة مؤسسة الطيران العربية السورية، كما عرض مستثمر إماراتي إقامة حوض جاف لصيانة

إنشاء فندق 4 نجوم ومطاعم ومقاصف ومجمع تجاري، كما أعلن المفترق السوري في الإمارات د.أسامة بيهيلي عن المشروع بإقامة جامعة الأندلس للعلوم الطبية في محافظة طرطوس، وتتألف هذه الجامعة من 6 كليات في مجالات الطب البشري والهندسة الطبية والصيادلة والتعريض وإدارة

تمّ خلال المنتدى الإعلان عن مجموعة من المشاريع من أبرزها، تأسيس صندوق استثماري مع الإمارات بقيمة 100 مليون دولار، إعلان شركة تلال للاستثمارات الإماراتية عن مشروع إنشاء تلفزيون يربط بين منطقتي كسب والبيروسية بطول 6,5 كلم، وبتكلفة 60 مليون دولار، وسوف يتبعه





د. ناسر ختوب



د. رامي السلاخ



محمد الجراح

الملي الإجمالي إلى 5,5 في المئة. وأكد رئيس مجلس إدارة شركة إعمار الإماراتية محمد العتار أن شركته لم تكن لتعتمد بأموالها للاستثمار في سورية لولا يقينها أن السوق السورية هي سوق واعدة جدا وبارحة. وأشار إلى أن إعمار تابعت الأنظمة والقوانين في سورية ولأحظت توجهات الحكومة الاقتصادية الصادقة والجادة، وهي إذ باشرت أعمالها الاستثمارية بتوظيف 500 مليون دولار في مشروع واحد فإنّ الواقع تشجعه للدخول في مشاريع أكبر.

أما رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في الشارقة الشيخ طارق بن فيصل القاسمي فأشاد بالعلاقات السياسية الممتازة بين البلدين، وقال إن الاستثمار الإماراتي المباشر في سورية كان ضعيفاً، غير أنه تغير خلال الفترة الأخيرة، حيث باتت فرص الاستثمار في سورية مفتوحة للشركات الكبيرة التي بادرت إلى إقامة مشاريعها، وتعنى أن فتح الفرصة للشركات الصغيرة والمتوسطة أيضاً. وقال أنه تلقى اهتمام المستثمرين الإماراتيين في قطاعات العقار والمصارف والتأمين داخل سورية.

وذكر المستشار الألماني السابق جيرهارد شروبر أن سورية تسير بخطوات حيثة نحو الاندماج في الاقتصاد العالمي. وأشاد رئيس اتحاد غرف التجارة السورية بدرايت السلاخ بظاهرة استقطاب الاستثمارات الخارجية، وقال إن المهم هو البحث عن الأموال المعلقة داخل سورية على شكل خزائن ذهب وفضة وحلي وعقارات، والتي قدر قيمتها السلاخ بمئات المليارات من الدولارات.

من جهته، أوضح المدير التنفيذي لشركة الاستثمار لاء واء البحار دافنس كزيري أن المستثمرين من المقربين السوريين في الإمارات قدموا أقدم حصة حسنة لجذب الاستثمارات الإماراتية إلى سورية وذلك عندما باشروا باستثمار أموالهم داخلها، الأمر الذي أعطى مصداقية وثقة أكبر للرسائل الإماراتية للتوجه هي أيضاً إلى سورية

يملك بنية تحتية من العقارات والساحات للشاغرة، وهذه جميعها مطروحة للاستثمار. وأوضح وزير السياحة دسعدالله أغا القلعة في لقاء مع المستثمرين، أن الوزارة تركّز على رفع جودة المنتج السياحي وتنويعه وتوفير البنية التحتية اللازمة للاستثمار السياحي، لافتاً إلى أن الأنظمة المعمدة توفر للمستثمرين الكثير من المرونة والمحفّزات. وقال أن الوزارة تتوقع أن تصل قيمة المشاريع السياحية المرخصة والبرمة عقوبها حتى نهاية العام الجاري إلى 1,5 مليار دولار، مشيراً إلى أن هذه المشاريع تأتي في إطار خطة تهدف إلى زيادة عدد السياح إلى 7,5 ملايين، والمعدات إلى 5 مليارات دولار حتى العام 2010

وقدّم وزير الإسكان والتعمير المهندس حمود الحسين شرحاً عن الإعفاءات التي يتضمنها قانون الاستثمار العقاري الذي سيصدر قريباً، وعن موضوع الزعن والتحويل العقاري، وأشار إلى أن القانون ركّز على الإعفاءات الضريبية، وكذلك على إعفاءات من الرسوم تشمل الأليات واللواذ الداخلية من المشاريع العقارية. وأوضح أن مناطق التطوير العقاري تتوزّع إلى نوعين، الأولى، مناطق المخالفات لإعادة دراستها وتنظيمها ونقل المواطنين إلى أبنية سكنية جديدة، والثانية، تستهدف تأمين السكن لذوي الدخل المحدود والمتوسط، عبر اعتماد نظام التقسيط بما يتوافق مع خطة الدولة في التنمية وخطط المخطط العقاري.

### قلاو في "المندى"

في افتتاح المندى أشار نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية دسعدالله الدرمي إلى أن الاقتصاد السوري حقق خلال السنوات الخمس الماضية نجاحات حيث وصل معدل النمو في الناتج

## إعمار: بناء 50 ألف مسكن لنوعي الدخل المحدود

المسكن مع مراكز تدريب وتأهيل لجميع العاملين في مجالي النقل الجوي والبحري

### الاستثمار في النفط والمعادن

وخلال المندى عرضت الحكومة السورية على المستثمرين الإماراتيين والسوريين على حد سواء فرصاً استثمارية أخرى. فدعا وزير النفط والثروة المعدنية المهندس سفيان علاو للاستثمار في مشاريع الحقول النفطية البنية والبحرية. وفي مجال التوزيع، أوضح أن الوزارة تخطط لاستخدام الغاز في السيارات السياحية والباصات والمنازل، وهي تسمى لاستخدام شركات لتفكيك هذا النوع. وبين أن حجم الاستثمارات المطلوبة لبناء مصفاة خط جديدة بنماهر 1,5 مليار دولار وقيمة تطوير مصفاةي حمص وبنايس تبلغ نحو 640 مليون دولار، فيما تقدر تكلفة تطوير الإنتاج النفطي بنحو 300 مليون دولار. وفي مجال الثروة المعدنية، أشار إلى أن احتياجات الفوسفات في سورية تصل إلى 10,8 ملايين طن، يُنتج منها 3,6 ملايين فقط، وتخطط الوزارة لإنتاج كميات أكبر من الفوسفات الخام أو المغسول.

### وفي النقل والسياحة

وكان لوزير النقل المهندس يعرب سليمان لقاء مع المشاركين في المندى، فأشار إلى أن البنية التحتية لقطاع النقل في سورية تحتاج إلى تطوير. وقال أن الخطة الخمسية مبنية على تشجيع قبول الاستثمار في قطاع النقل، وموقع سورية الجغرافي يؤهلها لتلعب دوراً مهماً في مجال الترانزيت من خلال النقل البري وسكة الحديد. وقال أن هناك فرصاً استثمارية في البنية التحتية أو في مجال الخدمات، وتم طرح مشروع لإنشاء رصيف ومحطة حاويات في مرفأ طرطوس تستوعب 500 ألف حاوية سنوياً، وذلك وفق نظام B.O.T، أي نظام آخر يناسب المستثمرين. وأضاف: يمكن أيضاً الاستثمار في مشروع "الكسبي الجوي" لتقديم خدمات الطيران، أو الاستثمار في مجال النقل الداخلي والمرافق، مشيراً إلى أن قطاع النقل في سورية

# الاجتماعات السنوية للبنك الإسلامي للتنمية: مضاعفة رأس المال وانشاء مؤسسة لتمويل التجارة أمير الكويت يدعو لتعزيز دور القطاع الخاص

الكويت - عاصم البعيني



امير الكويت الشيخ صباح الأحمد الصباح، في جلسة الافتتاح

شهد الاجتماع الحادي والثلاثين الذي عقده البنك الإسلامي للتنمية في الكويت اتخاذ قرارات مهمة أبرزها رفع رأس مال البنك إلى 30 مليار دينار إسلامي، وإنشاء المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة، وصندوق مكافحة الفقر، إضافة إلى تنفيذ التوجهات الاستراتيجية التي تضمنتها الخطة العشرية الصادرة عن القمة الاستثنائية في مكة المكرمة حول الرؤية المستقبلية للبنك.

وتميّزت الاجتماعات التي عُقدت على مدى يومين بالمشاركة الكثيفة والنوعية، توجت بحضور أمير دولة الكويت الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، وبلغ عدد المشاركين نحو 900 مشارك من الوزراء وكبار المسؤولين وقادة المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية الإسلامية.

افتتح أعمال الاجتماع أمير دولة الكويت الشيخ صباح الأحمد الصباح، الذي لفت إلى أنّ الاجتماع يجسد تضامناً الأمة الإسلامية، وأشار إلى مساهمات الكويت في تحقيق هذا التضامن، من خلال إنشاء الصندوق الكويتي للتنمية، ومساهمتها في تأسيس العديد من مؤسسات التنمية الإقليمية والدولية.

وأشار إلى أنّ القطاع العام لعب لسنوات عدة دوراً مهماً في تحقيق التنمية الاقتصادية، إلا أنّ التجربة أثبتت أيضاً أهمية توسيع دوره، خصوصاً أن بعض المشاريع الحيوية كالنقل والصحة لم تعد حكرًا على الدولة، بل يلعب القطاع الخاص دوراً مهماً في توفيرها ويشارك في تقديمها، ولفت إلى أن الكويت تؤمن بهذا التوجه وتدعمه إلى تعزيز دور القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع أو إدارتها.

## 4 مليارات دولار

وتحدث وزير المالية الكويتي ورئيس مجلس محافظي البنك بدر ناصر المحمضي

وعن زيادة رأس المال، قال وزير المالية السعودي د. إبراهيم العساف إنّ رفع رأس المال يهدف إلى تعزيز قوت البنك في دعم جهود التنمية والاستجابة للاحتياجات الإنمائية للدول والمجتمعات الإسلامية من خلال بناء قاعدة مالية قوية، تكون قادرة على تلبية احتياجات الدول الأعضاء ومواجهة التحديات المستقبلية.

## المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة

شكل التوقيع على اتفاقية إنشاء المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة أحد أهم القرارات التي خرج بها اجتماع محافظي البنك الإسلامي للتنمية. ونصّت الاتفاقية على أن يكون رأس مال المؤسسة المصرّح به 3 مليارات دولار، والمكتتب به 500 مليون دولار، وعلى أن تكون مدينة جده مقراً للمؤسسة، وإنشاء فرع لها في دبي، وبلغ عدد الدول الموقعة على الاتفاقية 45 دولة من الدول الأعضاء في البنك الإسلامي

فأشار إلى الدور الذي لعبه البنك الإسلامي للتنمية في التخفيف من آثار التقلبات والتغيرات الاقتصادية والمالية. وقال إن عمليات البنك شهدت نمواً ملحوظاً في العام 2005، فبلغت نمو 4 مليارات دولار توزعت على 316 عملية استهدفت تعزيز التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء وتشجيع الاستثمارات الجينية، والمساهمة في نمو الصناعة المالية الإسلامية، إضافة إلى تخصيص البنك 10 في المئة من إيراداته لقطاع التكنولوجيا.

## رفع رأس المال

وتنفيذ القرارات القمة الإسلامية. أقرّ مجلس المحافظين رفع رأس مال البنك الإسلامي للتنمية المصرّح به من 15 إلى 30 مليار دينار إسلامي، على أن تقسم هذه الزيادة إلى 5 مليارات سهم بقيمة اسمية تبلغ 10 آلاف دينار إسلامي لكل سهم. كما أقرّ زيادة رأس المال المكتتب به من 8,1 مليارات إلى 15 مليارات، موزعة على 690 ألف سهم بقيمة 10 آلاف دينار للسهم الواحد.





**د. أحمد محمد علي؛**  
**إنشاء المؤسسة استجابة لمبادرة**  
**خادم الحرمين الشريفين**



**د. إبراهيم الحمضي؛**  
**تشجيع الاستثمارات البنينية،**  
**وتنمية الصناعة المالية**



**د. إبراهيم الحساف؛**  
**زيادة رأس المال تبعية**  
**للاحتياجات المستقبلية**

ضخمة لأنها مطالبة بدور فاعل على مستوى الاقتصاد الكلي.

واكتسب انعقاد هذه الندوة في الكويت أهمية خاصة، نظراً للموقع الذي تحتله الكويت في مجال الصناعة المالية الإسلامية، فهي، كما أشار وكيل وزارة التجارة والصناعة في الكويت رشيد الطبطبائي، الأولى من حيث عدد المؤسسات الإسلامية، والثالثة من حيث الأصول التي تديرها هذه المؤسسات والتي بلغت قيمتها نحو 22,7 مليار دولار. وقد حققت هذه المؤسسات نسبة نمو متوقعة في العام 2005 بلغت 42,17 في المئة مقارنة بالعام 2004. وأشار أيضاً إلى أن حصة الكويت من الأصول الإسلامية الدارة خليجية تصل إلى 26% من إجمالي الأصول التي تبلغ نحو 84,1 مليار دولار.

#### دور القطاع الخاص

وتحولت جلسات العمل إلى حلقات نقاش تناولت محاور عدة، أبرزها: "التوعية في اقتصاد المعرفة"، "الفرص والتحديات أمام سيدات الأعمال في دول الخليج"، "البطالة والتوظيف والشرايع الصغيرة"، "التعاون بين المؤسسات الإنمائية الدولية والعمل الطوعي". إلا أن الموضوع الأهم الذي استأذر على حيز مهم من النقاشات كان حول دور القطاع الخاص والمؤسسات المالية في تعزيز التجارة والاستثمارات البنينية والمشاريع المشتركة. وجرى خلال هذه الجلسة استعراض تجارب ثلاث مؤسسات صناعية كبيرة في الخليج هي: الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، "النفوم البحرين" (ألبا) و"إيكوت".

#### تطوير القطاع المالي الإسلامي

وعلى هامش الاجتماعات، نظم المجلس العام للبنوك والمؤسسات الإسلامية ملتقى تطوير القطاع المالي الإسلامي، الذي دعا إلى وضع استراتيجية طويلة الأمد للعمل المصرفي الإسلامي في ظل التحديات والمتغيرات السريعة التي يواجهها. وقال رئيس المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الشيخ صالح كامل أن هذه الاستراتيجية يجب أن تعتمد على فلسفة العمل المصرفي الإسلامي مع الأخذ في الاعتبار وسائل تحقيق الأهداف، مشيراً إلى أن محاكاة الأدوات المالية الغربية لا تعد استراتيجية مناسبة لتحقيق أهداف العمل المصرفي الإسلامي وأوضح كامل أن إحصاءات المجلس تؤكد أن عدد المؤسسات المالية الإسلامية بلغ 284 مؤسسة تعمل في 38 دولة، وتبلغ أرصعتها نحو 250 مليار دولار، وترتفع إلى نحو 450 ملياراً إذا ما أضيفت إليها النواذ الإسلامية الأخرى. وقال إن هذا الواقع يضع على عاتق الصيرفة الإسلامية مسؤوليات

للتنمية.

وقال رئيس البنك د. أحمد محمد علي، في هذا السياق: "إن إنشاء المؤسسة جاء استجابة لمبادرة خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز، والدافع لإنشائها تواضع نسبة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، حيث تشير الدراسات إلى أن التجارة البنينية لا تتعدى نسبة 13 إلى 14,5 في المئة، فيما تسعى الدول الأعضاء، استناداً إلى الخطة التي أقرتها القمة الاستثنائية في مكة إلى رفع هذه النسبة إلى 20 في المئة خلال السنوات العشر المقبلة".

ونصت الاتفاقية على أن من مهام المؤسسة تمويل التجارة بالتعاون مع مصادر تمويل أخرى، وتشجيع وتيسير لتجارة البنينية والدولية للمدول الأعضاء ومساعدتها للحصول على الأموال الخاصة والعامه المحلية أو الأجنبية وتمكينها للوصول إلى أسواق المال بغرض تمويل التجارة. ومن المتوقع أن تعقد المؤسسة جمعيتها العمومية في سبتمبر المقبل لاختيار أعضاء مجلس إدارتها.

#### اتفاقيات بـ 452 مليون دولار

نم على هامش المؤتمر توقيع اتفاقيات تمويل بين البنك وعدد من الدول الأعضاء بلغت قيمتها نحو 452 مليون دولار، ومنها اتفاقية مع الأردن يقدم البنك بموجبها نحو 39 مليون دولار للمساهمة في بناء وتجهيز مستشفى الزرقاء في الأردن، واتفاقية مع لبنان يقدم بموجبها البنك 42 مليون دولار للمساهمة في تمويل مشروع جامعة طرابلس في لبنان، واتفاقية مع السودان لتقديم قرض إضافي بقيمة 6 ملايين دولار لاستكمال إنجاز مشروع طريق في السودان، واتفاقية مع اليمن لتقديم قرض مباشر بقيمة 15 مليون دولار للمساهمة في تمويل مشروع تطوير شبكات توزيع الكهرباء في 18 محافظة.



**محمد خاتمي؛  
إنشاء مركز لتنمية  
إقتصاد الدول الإسلامية**



**صالح كامل؛  
المطلوب دور أكثر فعالية  
للمؤسسات الإسلامية**

الجهود في ثلاثة محاور ودرت في الخطة العشرية الصادرة عن قمة مكة وهي: التجارة البيئية، مكافحة الفقر، وتعزيز القدرات. حول التجارة البيئية جاء في "إعلان الكويت"، "كتكتيب التجارة البيئية أهمية خاصة في ظل التحديات التي يفرضها النظام العالمي الجديد القائم على تحرير التجارة وإقامة التكتلات الاقتصادية، وباتى استحداث البنك لبرنامج تمويل عدة للتجارة بهدف تعزيز الفوائد التجارية بين الدول الأعضاء، ولا بد للبنك من أن يواصل جهوده من خلال تعزيز نطاق التجارة البيئية بين الدول ونرس إمكانية إقامة منطقة تجارة حرة، ودعم التجارة الإلكترونية بين الدول الأعضاء والتعاون مع المعرفة الإسلامية للتجارة والصناعة.

وحول مكافحة الفقر، ورد أنه تم الإعلان عن إطلاق صندوق مكافحة الفقر، وتم تكليف المديرين التنفيذيين بوضع النظام الذي يحكم عمل الصندوق، حيث من المتوقع أن يبلغ رأس ماله نحو 5 مليارات دولار، وبلغت قيمة المساهمات نحو 1,4 مليار دولار، منها مليار دولار قدمت السعودية كمساهمة في الصندوق ويهدف الصندوق إلى دعم المشاريع الاستراتيجية وخفض نسبة الفقر بمعدل 50 في المئة في العام 2015.

وفي مجال تعزيز القدرات البشرية، تم التأكيد على استكمال الخطوات في مجال دعم القطاع التقني بدوره في مجال التنمية الاقتصادية، والتي بدأت بمبادرة البنك الإسلامي للتنمية بتخصيص نسبة 10 في المئة من عملياته لتمويل مشاريع مختارة في مجال العلوم التقنية. ■

التشريعات والقوانين بهدف تنمية التبادل التجاري بين الدول الأعضاء.

**إعلان الكويت: 3 محاور**  
وفي ختام الاجتماع السنوي للبنك الإسلامي للتنمية، أصدر محافظو البنك "إعلان الكويت"، تضمن خلاصات للمناقشات التي جرت والتي ركزت على سبل تحقيق نمو اقتصادي مطرد، وسبل تنفيذ التوجهات الاستراتيجية التي تضمنها كل من "بلاغ مكة" والخطة العشرية الصادرة عن القمة الاستثنائية، حيث عكست النقاشات تحديثات عدة أبرزها تحقيق أهداف التنمية للألفية الجديدة، وتحقيق نمو اقتصادي متوازن يركز على زيادة تدفق الاستثمارات والواردات المالية، كما تركزت المناقشات على ضرورة استمرار

وحول تجارب هذه الشركات قال رئيس مجلس إدارة الصندوق العربي للإقتصاد والاعتماد الاجتماعي عبد اللطيف الحمد إن الندوة خلصت إلى أن القاسم المشترك في مسيرة النجاح الذي حققته هذه المؤسسات هو التعاون مع شركاء استراتيجيين ومع القطاع الخاص ودورها في التوسع الجغرافي ودخول أسواق جديدة، إضافة إلى حرص العمل التي وفرتها ودورها في رفع كفاءة الكوادر البشرية. وجرى أيضاً استعراض تجارب أخرى في القطاع المصرفي والأعمال وفي القطاع الزراعي. وخلصت النقاشات إلى ضرورة تحسين بيئة الأعمال في دول المنطقة، وتعزيز الروابط بين رجال الأعمال، وحث المصارف والمؤسسات المالية على ابتكار أدوات مالية واستثمارية تساهم في تشجيع الاستثمارات البيئية، إضافة إلى تفعيل دور القطاع الخاص من خلال تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتوظيف المزيد من الاستثمارات لتطوير كفاءة الكوادر البشرية من خلال توفير التعليم والتدريب.

وفي ندوة حول دور القطاع الخاص والمؤسسات المالية في تعزيز التجارة والاستثمارات البيئية والمشاريع المشتركة بين الأعضاء، دعا الرئيس الإيراني السابق محمد خاتمي إلى ضرورة إنشاء مركز إسلامي يساهم في تنمية وتعزيز اقتصاد العالم الإسلامي من خلال تطوير دور القطاع الخاص والتجارة البيئية بين الدول الإسلامية، ويساهم في الوقت نفسه في نقل وتبادل الخبرات والتجارب في المجالات الصناعية والاقتصادية والمالية المختلفة وتبادل المعلومات الفنية والمالية والدولية من أجل استثمارها من قبل القطاع الخاص في الدول الأعضاء، إضافة إلى دوره في تطوير

## توزيع جوائز

منح الأمير محمد الفيصل آل سعود جائزة التميز الإسلامي للتنمية عن العام 2005، في مجال البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، وذلك تقديرًا لأسهامه الكبير في مجال العمل المصرفي الإسلامي ومساهمته في تأسيس بنك إسلامية عدة وشركات التكافل، وتسلم الجائزة بالنيابة مدير عام مكاتب الأمير الخاضعة محمد بوجيري. كما منح البنك جوائز عدة لعدد من المؤسسات، ففي مجال العلوم والتكنولوجيا حاز المجلس الماليزي لأزيت الفخيل على جائزة المؤسسات الرائدة في تنمية الدول الأعضاء، كما حازت كلية الهندسة في جامعة القاهرة على جائزة المؤسسات العلمية الرائدة في مجال العلوم الهندسية، وكلية العلوم في الجامعة الإسلامية في غزة على جائزة مؤسسات البحث العلمي المتميزة في الدول الأعضاء الأقل نموًا.

وفي إطار تكريم بعض الشخصيات التي كان لها دور فاعل في البنك الإسلامي للتنمية قام الرئيس التنفيذي والوزير العام في المؤسسة الإسلامية للتنمية القطاع الخاص دعلي سليمان بتسليم كل من د. فؤاد العمر، عضو مجلس المديرين التنفيذيين في البنك، ومحمد زروق رجب جواز، نقديراً لجهودهم ودورهما في مجال دعم نشاط البنك.



## HÔTEL LES BERGES DU LAC CONCORDE



High speed internet : 2 Mo. Wi-Fi  
Meeting and conference  
Piccadilly Lobby Bar  
1600 m<sup>2</sup> terrace on the lake of 110m  
SPA, indoor swimming pool, fitness



Gastronomic restaurant "Paris"  
Grill Restaurant "La Brasserie"  
Two sorts of cuisine to satisfy  
every gastronomic mood of the day



Rue du Lac Turkana, 1053 Les Berges du Lac, Tunis, Tunisia  
Phone : +216 71 961 951 - Fax : +216 71 961 952  
bergesdulac@concorde-hotels.com - [www.concorde-hotels.com](http://www.concorde-hotels.com)

CONCORDE HOTELS

# مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي: جهود عربية ودعم دولي

بيروت - بول ماروديس، سحر غانم

بمشاركة نحو 300 شخصية من المسؤولين والخبراء والمهتمين من لبنان والدول العربية والأجنبية، تقدمهم وزير الصناعة والزراعة في لبنان بيار الجميل ود. طلال الساحلي وكاتب الدولة لدى وزير الصناعة والطاقة في تونس محمد رضا بن مصباح، ووزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية علي أحمد عثمان ووزير الاقتصاد الفلسطيني علاء الدين الأعرج.

شارك في تنظيم المؤتمر وزارات الاقتصاد والتجارة والصناعة والزراعة في لبنان ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيكو) وبرنامج الجودة في لبنان الممول من الاتحاد الأوروبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

دعا مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي الدول العربية إلى إنشاء منظمة عربية للمترولوجيا تعنى بتنسيق نشاطات المتروولوجيا، وإلى تبني نظام المراقبة العالمي الجديد في مجال اعداد المواصفات وإنشاء هيئات مستقلة للاعتماد، وإلى التعاون مع الهيئات الإقليمية والدولية في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

هذا أبرز ما جاء في توصيات المؤتمر الذي انعقد برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة ممثلاً بوزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد، يومي 15 و16 مايو 2006 في بيروت (فندق إنتركونتيننتال فينيسيا)،

الاقصادية المشتركة التي نواجهها جميعاً، وأن يصبح هذا المؤتمر مناسبة سنوية دائمة للاعتناء والتنسيق والعمل المشترك بين الدول العربية في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

## التأوي: مسؤولية مشتركة

أكد د. ميفرت التلاوي أن "مسؤولية سلامة الغذاء تشمل جميع القيميين على الدورة الكاملة للمنتجات الغذائية، من الزرع إلى المستهلك، كما تقع مسؤولية كبيرة على عاتق مؤسسات تقييم مطابقة المواصفات"، وأضاف: "تستحوذ قضية المسؤولية الغذائية على اهتمام خاص في الإسكوا" حيث عملت خلال السنوات الماضية مع هيئات خاصة عامة، وطنية وإقليمية، على مساعدة القطاعات والمؤسسات المعنية لتطوير نوعية الغذاء للارتقاء بها إلى المعايير الدولية".

## بين إبراهيم: أهمية قصوى

وقال أحمد بن إبراهيم: "إن جودة الغذاء وسلامته أمران شديداً الأهمية والحساسية، فهما لا يهتمان صحة المستهلك فحسب بل أيضاً اقتصاد البلد بأكمله، لذا فهما مسؤولية الجميع بمن فيهم منظمات المجتمع المدني المعنية، وهو أمر يقتضي جودة وسلامة كل للدخلات المستعملة، ومن هنا فإن سلامة الغذاء تتطلب وعياً مجامعياً،

## حداد: خطوة للتنسيق

القي ممثل الرئيس السنخورة وزير الاقتصاد سامي حداد كلمة رأى فيها أن مفهوم الجودة اكتسب أهمية متزايدة عالمياً على جميع الأصعدة، وباتت الجودة تشمل كافة مرافق الحياة العامة من اقتصادية واجتماعية لاسيما في المجالات العلمية والصحية والتربوية والبيئية. وأعلن أن وزارة الاقتصاد والتجارة وضعت مشروع قانون لسلامة الغذاء في صيفته النهائية بالتعاون مع الوزارات المعنية ولجنة سلامة الغذاء وبرعاية منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية -- "اليونيدو"، وهو في طريق الإحالة إلى مجلس النواب، وختم قائلاً: "إن مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي هذا هو خطوة أولى مهمة وضرورية نحو التنسيق العربي المشترك في مجال الجودة وسلامة الغذاء ووضع أسس واضحة للتعاون والعمل المشترك، أملي أن يخرج مؤتمركم بالتوصيات المناسبة لمواجهة التحديات

تضمن برنامج المؤتمر 5 جلسات عمل تناولت 3 محاور أساسية هي: الجودة، سلامة الغذاء ودخول الأسواق، وسبق ذلك يوم عمل لنحو 80 خبيراً قدموا من لبنان ومعظم مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة ممثلاً بوزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد، يومي 15 و16 مايو 2006 في بيروت (فندق إنتركونتيننتال فينيسيا)،

وشرك في المؤتمر ممثلون عن القطاعين الخاص والعام في معظم الدول العربية لاسيما وزارات الصناعة والتجارة ومراكز تنمية الصناعات وهيئات المواصفات والمقاييس، كما شاركت جامعة الدول العربية التي كلفت للجنة العربية للتنمية الصناعية بأبعاد ورقة عمل وأوفدت اثنين من الخبراء.

تحدث في حفل افتتاح المؤتمر وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان سامي حداد ووكيل الأمن العام للأمم المتحدة، الأمين التنفيذي للجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب آسيا (الإسكوا)، د. ميفرت التلاوي، وممثل المدير العام لمنظمة "اليونيدو" أحمد بن إبراهيم، ورئيس بعثة الفوضوية الأوروبية في لبنان السفير باتريك ريفو، وسفير إيطاليا في لبنان فرانكو مستريشا، والمدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي



برامج لـ "اليونيدو" وشراكة إيطالية لتحسين سلامة الغذاء العربي





محمد رضا بن مصباح



الوزير د. طلال السحلي



الوزير بيار الجميل



الوزير سامي حداد

## الجودة في العالم العربي

### “البنية التحتية للجودة”

ترأس الجلسة الأولى التي انعقدت تحت عنوان: “البنية التحتية للجودة”، وزير الصناعة اللبناني بيار الجميل الذي شدد في كلمته على تبادل الخبرات وبذل الجهود المشتركة والاستفادة من الخبرات الدولية ومؤسسات الأبحاث المعنية، وتفهم أولوية التزام المنتج الغذائي اللبناني بمعايير الجودة والسلامة الصحية والبيئية والنظافة، وتركيز البحث على مسألة اعتماد الجودة في التصنيع التي لم تعد خياراً أو مسألة انتقائية، بل أصبحت مدخلاً أساسياً لدخول الأسواق العالمية وتطوير عملية الإنتاج والتصدير والتسويق، وقال: “إننا نطلع بمزيد من الأمل إلى برنامج ‘التسمية الجغرافية المحدث’ الذي سيزيد من قيمة السلع التي تلزم بضوابط زراعية وصناعية معينة صادرة من تلك المنطقة المحددة، ووزارة

إيطاليا جلنية في حقل الزراعة من خلال مساهمتها في البرامج الإقليمية لنظمة ‘الغلام’، كما تشجّع إيطاليا هذه البرامج ولا تعزير نفسها مجرد جهة ممولة إنما شريك أيضاً.

### أبو زكي

وقال رؤوف أبو زكي إن موضوع المؤتمر يكتسب أهمية متعددة الجوانب والأبعاد لأنه يتناول قضايا تتصل أولاً بصحة المواطن وسلامته وبحقه في الحصول على الغذاء السليم؛ وتتصل ثانياً بأهمية الجودة وتوافر المواصفات كشرط أساسي للإنتاج القادر على المنافسة سواء في الداخل أم في الخارج؛ وتتصل ثالثاً بأهمية التعاون الواجب توفره بين القطاعين العام والخاص، الأول للرقابة والإشراف، والثاني لأخذ المبادرات من أجل تطوير الإنتاج وتعزيز القدرات التصديرية والمنافسية لاسيما في هذه المرحلة التي بدأت تنقسم بالافتتاح وبإلغاء الحواجز والقيود وبإقليم مناطق التجارة الحرة الثنائية والإقليمية والشاملة.

وشعوراً مشتركاً بالمسؤولية، وانضباطاً في كل المراحل مع العناية بأدق التفاصيل.

### رينو: عنصر للمنافسة

اعتبر السفير باتريك رينو أن “الجودة باتت عنصراً أساسياً للمنافسة وإن أي بلد متقدم لم يعد مفتوحاً أمام متوجحات لا تتقيد بقواعد صارمة، لا سيما إذا تعلق الأمر بصحة المواطنين وسلامتهم، وبالتالي فقد أن الألوان لكي تحظى البلدان التي تمثلونها بخصم في الأسواق العالمية، والجودة، كما هي مصدر ربح، فهي أيضاً مولدة للوظائف”.

### مستريتا: شراكة عربية إيطالية

وأكد السفير فرانكو مستريتا أن التزام إيطاليا بقضية سلامة الغذاء ينبع من أهمية هذا الموضوع الذي يلامس مجالات شديدة الحساسية. وأوضح أن التعاون الإيطالي فعال في المنطقة من خلال تمويل البرامج التي تنفذها المنظمات الدولية المعنية في مصر وفلسطين والأردن وسورية، وتظهر مساهمة



الجلسة الأولى: رجا قرطاس وجورجيو باتاكوني، الوزيران بيار الجميل وعلي أحمد عثمان وجمال منصور



الجلسة الافتتاحية: السفيران باتريك رينو وفرانكو مستريتا، الوزير د. سامي حداد، د. عيوف الثلاوي، رؤوف أبو زكي ولحمد بن إبراهيم



السفير فرانكو مسترثا



السفير بالتريك رينو



الوزير علاء الدين الأعرج



الوزير علي أحمد عثمان

العربية السعودية للمواصفات والمقاييس في المملكة العربية السعودية فيليب بن أمين ملا تجربة هيئة المواصفات والمقاييس السعودية ودورها في مجال ضبط جودة وسلامة الأغذية وإجراءات منح علامة الجودة وشهادات المطابقة. ثم كانت مداخلة مدير مركز المواصفات والمقاييس في المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين في المملكة المغربية حامد مامون علم الدين تحت عنوان "المواصفات والمقاييس: مدخل للجودة وتسهيل التبادل التجاري". أما مدير برنامج الجودة في لبنان، د. علي بزي فمحدث عن تعزيز قدرات إدارة الجودة وبينها التحنية في لبنان، ثم عرض مدير عام وزارة الصناعة العراقية وليد عزوز لأبرز التحديات التي تواجه الصناعة العراقية سواء في الداخل أم في الأسواق الخارجية. وفي الختام قدم مدير عام مجموعة كوجيتل للتعبئة والتغليف في تونس سليم زغل لفوائد التغليف والتعليب على تحسين جودة المنتجات انطلاقاً من تجربة شركته في هذا المجال.

ثم دار نقاش أجمع خلاله المتحدثون على التحدي الكبير الذي تواجهه الصناعات الغذائية في الملاءمة بين جودة المنتج الغذائي وسعره وسلامته، وركزوا على الأهمية المطلقة التي يفترض إيلاؤها لسلامة الغذاء، كما شددوا على أهمية تقاسم المعارف والخبرات بين الدول العربية ونقل التجارب الناجحة في دولة ما إلى الدول الأخرى.

### برامج الجودة في الدول العربية

ترأس الجلسة الثانية التي انعقدت تحت عنوان: "سياسات وبرامج الجودة في الدول العربية"، وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني د. سامي حداد، وتحدث فيها كل من وزير الاقتصاد الفلسطيني المهندس علاء الدين الأعرج، وكتاب الدولة للطاقة والصناعات الغذائية في تونس محمد رضا بن مصباح الذي عرض لبرامج الإصلاح والتأهيل الصناعي وأثرها على الجودة والقدرات التنافسية انطلاقاً من التجربة التونسية في هذا المجال. ثم استعرض مدير عام الهيئة

الصناعة تشجيع التركيز على مسألة الجودة وتوكله قاعدة انطلاق صلبة عبر التعاون البناء مع جمعية الصناعيين اللبنانيين.

ثم عرض المتحدث الرئيسي، ممثل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "برنامج جبراردو باتا كوني للمفهوم العالمي للجودة من وجهة نظر "اليونيدو"، في حين عالج وزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية المهندس علي أحمد عثمان في مداخلته متطلبات تحقيق الجودة انطلاقاً من تجربة السودان في هذا المجال. وبعدما شرح مدير عام شركة قرطاس للمعليات والتبريد، عضو مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية رجا قرطاس تحديثات الجودة التي تواجه الصناعات الغذائية. وختام الجلسة الأولى كان مع المدير العام للمساعد في البنك اللبناني الفرنسي جمال منصور الذي التقى مداخلة حول دور المصارف والأسواق المالية في التمويل الصناعي وأثره على الجودة.



الجلسة الثانية: د. عاطف إدريس، د. صلاح مواجدة، جورج باليرسون، الوزير د. طلال الساطي، أحمد بن إبراهيم، خالد الشريف، د. حسين ديب



الجلسة الثانية: حامد علم الدين، علي بزي، الوزراء علاء الدين الأعرج، د. سامي حداد ومحمد رضا بن مصباح، وليد عزوز، فيليب بن أمين ملا وسليم زغل

# طازجة من مزارعنا إلى موائدكم



## طعم الطبيعة ونضارة الإنتاج

تضمن احتفاظ منتجاتها بعناصرها الطبيعية وطعمها للميز وفقاً لمعايير علمية موثوقة و معتمدة من هيئة المواصفات السعودية وبضمانة شهادة الجودة العالمية الأيزو (ISO) وقريباً..... شهادة الهاسب (HACCP)



تفخر شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية بتقديم منتجاتها من البطاطس والخضار المجمدة، الربيات المخللات، والبطاطس الطيبس التي تنتج بغيرات عالية وباستخدام تجهيزات حديثة ومتطورة وتسر بعملیات تصنيعية غالية في الدقة والمراقبة



إحدى شركات مجموعة أسترا

+٩٦٦ -٤ -٤٢٨٣٠٧٠

فاكس -٤ -٤٢٢ ٦٦٦٦

تليفون ٤٢٢ ٦٦٦٦ -٤ -٩٦٦

بريد إلكتروني: [afppco@astra.com.sa](mailto:afppco@astra.com.sa)

شركة مصنع أسترا للصناعات الغذائية  
ASTRA Food Processing Plant Company

م.ب ١٤٨٥ ، بواب ، المملكة العربية السعودية  
www.astra.com.sa



“اليونيدو- فيينا” كارل شبيست  
العلاقة التي تربط بين تناغم  
قوانين الغذاء ودعم الصناعات  
الغذائية، فتناول معايير سلامة  
الغذاء في المؤسسات الصغيرة وما  
يتطلبه تطبيق هذه المعايير من  
أكلاف على المستهلك وعلى المنتج  
وعلى الدولة. ثم شرح رئيس  
مؤسسة التحقق من الجودة في  
وزارة الصناعة المصرية د.  
عز الدين حمزاوي برنامج تحديث  
الصناعة المصرية لزيادة اندماجها  
في الاقتصاد العالمي من خلال  
التحسين المستثمر للجودة  
الانتافسية. أما رئيس اللجنة  
الزراعية في غرفة التجارة



د. رؤف أبو زعي



أحمد بن إبراهيم



د. ميوث الملاوي

والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان  
روفاثيل دبائنة فتناول موضوع “أثر الأدوية  
الزراعية والأسمدة على سلامة الغذاء”،  
فاعتبر أن لهذه الأدوية والمبيدات بعض الأثر  
السلبى ولكنه يكاد يكون هامشياً بالمقارنة  
مع الفوائد التي يجنيها قطاع الزراعة منها.  
وعالج مدير شؤون تنظيم العلاقات في شركة  
نستله- دبي د. حسان بهرقادر موضوع  
“الشراكة العربية الأوروبية وأدورها الإيجابي  
على الجودة وسلامة الغذاء” من خلال  
عرض تجربة مصانع شركة نستله الأوروبية  
في الدول العربية. وفي الختام قدم رئيس  
جمعية المستهلك في لبنان، د. زهير بزو ورقة  
جمعية المستهلك والتحديات التي تواجهها  
الجمعية في لبنان. ثم جرى نقاش مع  
الحاضرين تركّز حول أثر الأدوية الزراعية  
على صحة الإنسان ومدى الالتزام  
بإستخدام هذه اللبيدات وفقاً للشروط  
والمعايير العالمية ووروز الوزارات المعنية في  
ضبط هذا الاستخدام ومراقبته، كما ناقش  
المتدوّن المخاطر التي تطرحها بدائل المبيدات  
الزراعية مثل الزراعات المعدلة وراثياً للبقولة

كما تحدّث مدير عام المؤسسة العامة للأغذية  
والشروبات في الأردن د. صلاح موأجة عن  
انظمة سلامة الغذاء في الأردن وشرح أبرز  
القوانين المنظمة والرعاية للمصحة. وتحدّث  
الباحث والأستاذ الحاضر في الجامعة  
اللبنانية د. حسين ديب حول قوانين سلامة  
الغذاء في لبنان والدول العربية ومعوّقات  
تطبيقها، متوقّفاً عند إنجازات مشروع  
سلامة الغذاء في لبنان. وفي الختام عرض  
مدير عام مجموعة ميفوسا الغذائية، عضو  
مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات  
الغذائية اللبنانية، د. عاطف إدريس تجربة  
مجموعة ميفوسا في مجال السلامة الغذائية.  
متوقّفاً عند أبرز المشاكل التي تواجه الدول  
العربية في تنافسيتها التصديرية.

### الصناعة وسلامة الغذاء

انعقدت الجلسة الرابعة تحت عنوان:  
“الصناعة وسلامة الغذاء”، وترأسها رئيس  
نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية  
جورج نصرلوي وشرح خلالها المحدّث  
الرئيسي من وحدة معالجة الأغذية في

## سلامة الغذاء

### الأطر القانونية لسلامة الغذاء

وفي المحور الثاني الذي عالج موضوع  
سلامة الغذاء انعقدت الجلسة الثالثة تحت  
عنوان: “الأطر القانونية لسلامة الغذاء”،  
وترأسها وزير الزراعة اللبناني د. طلال  
الساهلي. وكان للتحديث الرئيسي فيها مدير  
فرع الصناعات الغذائية في “يونيدو- فيينا”  
أحمد بن إبراهيم الذي عالج موضوع  
“سلامة الغذاء في العالم العربي” عارضاً لما  
تقدّمه “اليونيدو- من مساعدات ودعم على  
هذا الصعيد في الدول العربية. ومن  
سكوتلندا تحدّث مدير وكالة المواصفات  
الغذائية جورج باتيرسون عن تجربة  
بريطانيا في مقاربة مخاطر وقوانين سلامة  
الغذاء. ثم شرح رئيس دائرة مراقبة الأغذية  
في دبي- الإمارات خالد الشرفي آليات نظام  
الرقابة على الغذاء في الإمارة والإجراءات  
المحدّدة في مجال تطويرها الدائم والمستمر.



الجلسة الخامسة: منير البساط، ليلى شقير، هانلو طليس، الوزير علاء الدين الأعرج،  
د. فادي الجعيل وميشال بيوض



الجلسة الرابعة: د. زهير بزو، روفائيل دبائنة، كارل شبيست، جورج نصرلوي،  
د. عز الدين حمزاوي ود. حسان بهرقادر



الزراعية منها بالتعاون مع المؤسسات غير الحكومية ومؤسسات المجتمع المدني ووسائل الإعلام.

5- استكمال نظم الرقابة والتفتيش في مجالي الجودة وسلامة الغذاء وتحديثها.

6- تنسيق خدمات مختبرات الفحص والمعايرة بين الدول العربية وربطها وتطويرها وتقديم الخدمات الفنية للمختبرات كبرامج القارنات المخبرية والمواد المرجعية والتتبع.

7- تطوير المشاركة في أعمال اللجان الدولية المعنية بالجودة وسلامة الغذاء وتفعيلها ولا سيما لجنة دستور الغذاء (Codex Alimentarius, FAO & WHO).

8- حث الدول العربية على إنشاء مجالس للإشراف على استكمال البنية التحتية للجودة وتطويرها تمهيدا لإنشاء مجلس عربي إقليمي للجودة وتنسيق

إطلاق جوائز وطنية وعربية للجودة

9- دعوة الدول العربية إلى تبني نظام المقاربة العالمي الجديد (New Approach) في مجال إعداد المواصفات ووضع القواعد الفنية للمراقبة لها، وكذلك الإسراع في إنشاء هيئات مستقلة للاعتماد واستكمال إنشاء المجلس العربي التنسيقى للاعتماد.

10- العمل على إنشاء منظمة عربية للتزولوجيا وأمنها غذائي بتنسيق نشاطات التزولوجيا بين الدول العربية من جهة وبينها وبين المنظمات الدولية العاملة في هذا المجال من جهة أخرى.

11- بناء القدرات المؤسسية من خلال التدريب وتبادل الخبرات بين الدول العربية ودعم البحث والتطوير في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

12- العمل على تشجيع التجارة البينية بين الدول العربية من خلال تسهيل التبادل التجاري وانفتاح الأسواق ولا سيما نقل البضائع وتيسير الخدمات خصوصا في مجالات الجودة وسلامة الغذاء.

وبالنظر إلى انعقاد مؤتمر "الجودة وسلامة الغذاء العربي" في لبنان، فقد جرت خلال الجلسات مناقشات ومناقشات تناولت بعض القضايا المتعلقة بلبنان ثم تم خلالها استخلاص ما يلي:

1- ضرورة تطوير الأنظمة المتعلقة بالقطاعات الإنتاجية وتوفير الضوابط لمصانعها ولا سيما لجهة إغراق والكلفة وتحسين البنية التحتية.

2- إشراك القطاع الخاص في برامج الدعم المختلفة المقدمة من المنظمات الدولية والاتحاد الأوروبي والمتعلقة بالصناعة الغذائية. ■



الجلسة الختامية: أحمد بن إبراهيم، الوزراء على أحمد عثمان، د. سامي حداد وعلاء الدين الأعرج وزؤوف أبو زكي

لتحتيات المنافسة التي تولجها الصناعات الغذائية في لبنان من ارتفاع الأكلات التشغيلية قياسا بالدول المجاورة وإكلاف التمويل الصناعي وصغر السوق المحلية.

## النتوصيات

وعقب انتهاء جلسات المؤتمر انعقدت جلسة ختامية تلا خلالها وزير الاقتصاد اللبناني سامي حداد البيان الختامي لمؤتمر "الجودة وسلامة الغذاء العربي" بحضور وزير الدولة في وزارة الصناعة السودانية علي أحمد عثمان ووزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني علاء الدين الأعرج، وممثل المدير العام لمنظمة اليونيدو أحمد بن إبراهيم والمدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال زؤوف أبو زكي، وتضمن البيان الختامي التوصيات الآتية:

1- إنشاء لجنة متابعة منتبقة عن المؤتمر العربي للجودة وسلامة الغذاء تعمل على متابعة توصيات المؤتمر مع نقاط الاتصال في الدول العربية، والعمل على اتقائه بشكل دوري.

2- الطلب من "اليونيدو" والمنظمات الدولية الأخرى ولا سيما منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة العالمية (FAO) ومنظمة الصحة العالمية (WHO) إضافة إلى منظمة التجارة العالمية (WTO)، المساعدة على تشكيل لجنة تعمل على التأسيس لإنشاء شبكة عربية لتبادل المعلومات في مجالات الجودة وسلامة الغذاء والتجارة.

3- حث الدول العربية على استكمال تشريعاتها وتحديثها في مجال الجودة وسلامة الغذاء.

4- العمل على نشر الوعي على ثقافة الجودة وسلامة الغذاء من خلال إدراج معانيها في المناهج التعليمية ولا سيما

في الولايات المتحدة والمرفوضة في أوروبا. واحتل كذلك موضوع جمعيات المستهلك في العالم العربي جزءا كبيرا من النقاش الذي توقف عند أسباب عدم تجارب المجتمعات العربية مع هذه الجمعيات.

## دخول الأسواق

وفي اليوم الثاني من المؤتمر، تم بحث موضوع "دخول الأسواق" في جلسة ترأسها وزير الاقتصاد الفلسطيني علاء الدين الأعرج وكان المتحدث الرئيسي في نائب رئيس المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان "إيدال" هائل طليس الذي عرض سياسة دعم التصدير التي تشجعها "إيدال" من خلال برنامج "EXPORT PLUS" ولإنجازات التي حققها هذا البرنامج، في حين تحدث رئيس الاتحاد العربي للصناعات اوقوية، فادي الجميل عن التحدى التي تواجه هذه الصناعات على صعيد الجودة والتنافسية. ثم عرض الرئيس التنفيذي لشركة "بويكر- سلامة الغذاء" ميشال بيوض للمتطلبات الأولية لتطبيق نظام تحليل الخطورة لرقابة النقاط الحرجة "HACCP" والخطوات اللازمة لتطبيق هذا النظام الذي بات يعتبر ركيزة أساسية للتصدير في ظل انفتاح الأسواق. في حين تناولت المدير العامة للمركز التقني للتعبئة والتغليف في تونس ليلى شقير دور التعبئة والتغليف كركيزة للجودة وسلامة الغذاء من جهة، وأهميته في رفع قيمة المنتج الغذائي ما يؤوله لاختراق الأسواق العالمية وبالتالي لزيادة صادراته من جهة أخرى.

كما عرض المدير المسؤول في معامل البسماط عضو مجلس إدارة نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية مفخر البسماط



# الربيع صحة للجميع

أكد الشريف منذر الحارثي مدير عام شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة أن "إلتزامنا بأعلى المقاييس العالمية للجودة في جميع الحقول، من تصنيع وإدارة وتسويق هو السبب الرئيسي في وصول شركة الربيع إلى ما هي عليه اليوم. إن حرصنا على تصنيع منتجات تتلائم مع الحياة العصرية أهلنا إلى احتلال مرتبة مرموقة في الأسواق وفي قلوب عملائنا".

الشريف منذر الحارثي

## إنجازاتنا

إن اختيار أفضل المواد الخام واستخدام أحدث التكنولوجيا يمثل نهجا أساسيا في إنتاج المنتجات عالية الجودة، غير أن البحوث المكثفة واختيار التقنيات يضيء على ذلك التأكيد والحرص على بلوغ الأهداف. وفي بعضهما السدوب تحقيق أعلى المستويات والمسابير، استطاعت شركة الربيع تحقيق العديد من الإنجازات منها:

• أول شركة لمنتجات الألبان والمصبرات تحقق جائزة المصنع المثالي ثلاث مرات متتالية.

• أول شركة لمنتجات الألبان في العالم العربي يتم اختيارها لفهم برزما في التنبؤ من شركة تترا باك وذلك اعترافا بضرارتها التقنية في المجال والالتزامها بالاجودة والابتكار

## الربيع ... صحة للجميع



## فأكثرين شهيتين، تعطيك الانتعاش المزوج.

حققت الملكة العربية السعودية خطوات تنمية جبارة عبر السنين لتصنيع واحدة من أكثر الدول نمواً وتقدماً في العالم. وبذا تصاعقت وتحسنت احتياجات الحياة في جميع مجالاتها، لا سيما في إنتاج الصناعات الغذائية عالية الجودة في مجتمع سريع النمو جيد التعليم يحسن الانتقاء والاختيار. نحن في شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة لجد هفوين بلنب دور في هذا الضمار في الماضي والحاضر والمستقبل المشرق الواعد.

## فلسفتنا

تقتصر الشركة بإنتاج منتجات عالية الجودة، تلاقى قبول واستحسان المستهلكين في المملكة العربية السعودية ودول الخليج وبيض الدول المألفة. إن اختيار أفضل المواد الخام الأولية ودعم ذلك بتطبيق نظام صارم لضبط الجودة، يؤكد أن مسئلة منتجات الربيع لا يسطى بأفضل المنتجات فحسب بل بأفضل جودة مقابل السعر أيضاً. ويقف الطلب المتواصل والملازيب على منتجاتنا شاهداً على أن الإلتزامنا بالاجودة، يعتبر فلسفة حكمة ونهج سليم.

## تسريع

تعتبر شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة من أكثر الشركات المنجحة للمصنعة في الشرق الأوسط وهي تسعى جاهدة لصناعة منتجاتها على أعلى مستوى من الجودة، وترعى الشركة على مطابقة منتجاتها للمواصفات الصحية والتي تلبي احتياجات العملاء وتعلماتهم، كما أنها تهذب قصادي جهودها في الحفاظ على مكانتها والحفاظ على سمعتها كشركة رائدة في هذا المجال، وتقر الربيع بكوادرها التي استطاعت مع مرور السنوات إضافة مساهمة تطويرية كانت لها أبلغ الأثر لدى موريديها وعملائها.

ظلت شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة منذ إنشائها في عام ١٩٨٠ م تخطو من نجاح إلى نجاح حتى أصبحت واحدة من الشركات الرائدة في مجال صناعة الألبان والمصبرات والآيس كريم في المملكة العربية السعودية. إن شركة الربيع معولة بالكامل برأس مال سعودي، ويقع مصنع الربيع والإدارة العامة في مدينة الرياض وتمتلك الشركة مستودعات ضخمة ومكاتب للمبيعات تنتشر في ربوع المملكة العربية السعودية.

## الجودة هي الأساس

الاستثمار في كوادرنا المتخصصة وأحدث التكنولوجيا، ساعد على إنتاج منتجات استثنائية عالية الجودة يستحقها المستهلك، ويرى برنامج التوظيف إلى تأهيل صافي للقوى العاملة التي نحتاجها والتي تمثل ضرورة لنمو وتوسع الشركات السعودية اليوم. إن العناية بالعمالين والمستهلكين هي حجر الزاوية في نجاحات شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة. هذا التمسك بالشركة لتوفير أحدث المنتجات وأفضلها استهلكها أخذت في الاعتبار أخلاقيات ومطالبت السوق. وفي هذا الإطار، أطلقت الشركة نكتار المواكبة الذي يجمع في طلبة واحدة مزيج لنذيد من مصغير

## الرياضة

في إطار سبيلها الدائم لمواكبة ودعم الشباب والرياضة على مختلف أنوارها كالسباحة والي السيارت وغيرها، قامت الشركة برعاية فريق الرالي السعودي للسيارات "Dream Team" فضلاً عن الظفر بشرف رعاية المنتخب السعودي الأول لكرة القدم. وبذلك تكون الشركة قد خطت خطوة جديدة في مجال التشجيع المستمر للرياضة بشكل عام وبكرة القدم بشكل خاص، كما تتمنى الشركة للمنتخب السعودي كل النجاح والتوفيق خلال مشواره في كأس العالم ٢٠٠٦.

# الربيع معنا والأخضر يجتمعنا



الرابيع الرسمي للمنتخب السعودي لكرة القدم

الربيع

ترتفع بسرعة في العالم العربي وتبلغ حالياً 22 في المئة فيما يزحف الفقر بشكل مقلق ولا بد من الإسراع بإنجاز برامج إصلاحية.

### يوميكلا: التعاون للتغلب على الفقر

انطلق المدير العام لليونيدو، د. كانديو يوميكلا من حيث انتهى الوزير الزغبى بالقول "أنه من دون تعاون لا يمكن التغلب على الفقر، ونحن في يونيدو نحاول توسيع مفهوم التعاون ومستعدون لتلبية أي طلب للمساعدة، من دون أن ننسى أهمية التعاون الكامل مع الاتحاد الأوروبي وخصوصاً إيطاليا التي ساهمت في إنجاح عقد هذا المنتدى كما ساهمت في كثير من البرامج في المنطقة.

واستمر كانديو يوميكلا مؤكداً أن التعاون لن يكون بأي طريقة كانت، ولن يكون المعيار كثرة الإنتاج وإنما نوعية الإنتاج وجودته. ويذكر أن "يونيدو" وفرت كل دعم لإنجاح المنتدى فألى جانب حضور مديره العام، تم توجيه الدعوة إلى جميع مدراء مكاتب تنمية الاستثمار ومدراء المكاتب الإقليمية التابعة لها، وجرى حشد أكثر من 130 شركة أجنبية وعربية للمشاركة في المنتدى.

وتم إعداد دراسات جدوى لنحو 75 مشروعاً من الحجم الصغير والمتوسط، بتعاون بين "يونيدو" ومؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن حسب ما ذكره المدير التنفيذي للمؤسسة، د. مهن النفسور، الذي أشار إلى تجارب عدد من الدول التي نجحت في تنمية اقتصاداتها اعتماداً على هذا النوع من المشاريع.

خصص المنتدى ورشات عمل لخطوير مهارات رواد الأعمال الشباب ومساعدتهم لإيجاد مشاريع تتلاءم مع قدراتهم، وتوجيههم لعقد تحالفات استراتيجية مع جهات خارجية، وجرى عرض لنجارب ناجحة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحدث خلاله أصحاب هذه المؤسسات عن السبل التي قطعوها والصعوبات التي واجهتهم وكيفية معالجتها. كما تم تقديم دراسات الجدوى للمشاريع الجديدة.

وتوقع يوميكلا أن توفر المشاريع الـ 75 الجديدة أكثر من 9 آلاف فرصة عمل، وسيكون حجم الاستثمار لإنجازها كبيراً، وستقوم مؤسسة تشجيع الاستثمار بتقديم الدعم التقني لها، فيما باتي التمويل من القطاع المصرفي، وتقدم إيطاليا مساعدات مهمة لأصحاب المشاريع الذين يستوردون المستزمات من إيطاليا.



د. كانديو يوميكلا



الوزير شريف الزغبى

## "يونيدو" تنظم منتدى الاستثمار في الأردن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تعزز النمو الاقتصادي

البحر الميت، الأردن - حسين فواز

كشفت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) اهتمامها بالبلدان العربية في الآونة الأخيرة، فبعد يوم واحد من مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي الذي نظمته في بيروت بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال وجهات محلية ودولية، أشرف المدير العام لليونيدو د. كانديو يوميكلا على منتدى الاستثمار والتجارة في الأردن تحت عنوان "نمو الأعمال في الأردن" الذي نظمته "يونيدو" بالتعاون مع مؤسسة تشجيع الاستثمار الأردنية وهيئات دولية يتمويل من الحكومة الإيطالية، والذي افتتحه وزير الصناعة الأردني شريف الزغبى مدعياً عن الملك عبدالله الثاني.

العام الماضي 7,2 في المئة وارتفعت الاحتياجات إلى 5 مليارات دولار. واعتبر الوزير الزغبى أن تحرير الاقتصاد هو إحدى قصص النجاح الأردنية بعد الانضمام إلى اتفاقية "الفاث" وتوقيع اتفاقات مع دول كبرى، ما وسع شبكة أعمال الأردن لتتجاوز المليار مستهلك. وأشار إلى أن نسبة البطالة

استهدفت "منتدى الاستثمار والتجارة في الأردن" بشكل أساسي دعم رواد الأعمال الشباب والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، باعتبار أنها الوسيلة الأمثل لتنمية الصناعة والحد من نسبة البطالة ودمج الجهود الصناعية بين الدول المتقدمة والدول النامية.

اعتبر الوزير شريف الزغبى أن المنتدى يشكل فرصة للمؤسسات الأردنية للتعرف على أسلوب عمل المؤسسات الدولية غير الربحية التي تولي عناية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبعد أن عرض الفرص الاستثمارية المتاحة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة، أكد أن الأردن في صدد وضع استراتيجية طويلة الأجل لهذا النوع من المشاريع، ودعا إلى توفير الخطط التمويلية لها في الأردن وفي منطقة الشرق الأوسط، وأشار إلى أن الأردن انجز سلسلة إصلاحات لتدعيم وتيرة النمو الذي بلغ

**الزغبى: استراتيجية أردنية لدعم  
مشاريع الشباب وخطط تمويلها**

**د. يوميكلا: "يونيدو" مستعدة  
للمساعدة ومكاتب الاستثمار جاهزة  
للتدخل**



د. هاني النصور



مدير مكتب يونيدو للاستثمار في البحرين هاني حسين



من اليمين: د. يوميكيلا، ليخ سائقو مدير المكتب الإقليمي لليونيدو في بيروت ومحمد الجلال مدير البرنامج العربي في يونيدو

والمقنونة، فإلى جانب المسؤولين الأردنيين وللمدير العام لـ"يونييدو"، قال نائب الأمين العام التنفيذي لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ويتشارد هيكلينجر أن المنظمة تدعم الأردن بسبب الإجراءات التي تقوم بها في مجال تشجيع الاستثمار، مثل الإصلاح القضائي وإصلاح نظام الضرائب وتنمية قطاعات الاتصالات والتجارة الإلكترونية والتعاون مع الجهات الدولية ومع "يونييدو" والبنك الإسلامي للتنمية ومجلس التعاون الخليجي. وكل ذلك في قيادة حكيمه تسهر على تطور البلد، ونحن في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية نؤمن بأن كل تطور إيجابي يحصل في أحد البلدان ينعكس إيجاباً على دول المنطقة، ولهذا السبب نرى إيطاليا تلعب دوراً مهماً في مجال الدعم لبلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال سفير إيطاليا في الأردن: "إذا دعنا المشاريع الصغرى والمتوسطة، فإننا نساعد على خلق فرص عمل لكثير من الشباب، ونساهم في التنمية الاقتصادية". وأضاف: "بالنسبة إلى الأردن نحن نؤمن بهذا البلد، مع أننا نعرف أنه لا توجد دولة كاملة، وهناك أخطاء دائماً، لكن الخبرة والتجارب تساعدان على معالجة الأخطاء، وفي اعتقادنا أن الشرق الأوسط يحتاج إلى بلد كالأردن وإلى حكمة ملكه وشجاعته".

دأبت جلسات المؤتمر خلال 3 أيام، وشارك فيها نحو 100 من أصحاب الأعمال الضباب من معظم الدول العربية إلى جانب عدد من المسؤولين ورجال الأعمال الأردنيين وقادياً "يونييدو" من فيينا ومدراء مكاتبها الإقليمية ومكاتب ترويج الاستثمار التابعة لها في أوروبا وأفريقيا والبلدان العربية والشرق الأوسط.

ومن الأردن، انتقل د. يوميكيلا ومدراء للمكاتب الإقليمية التابعة لـ"يونييدو" إلى القاهرة بعد اختتام المنتدى، للإشراف على مؤتمر وزراء الصناعة الأفارقة الذي تنظمه "يونييدو" أواخر الشهر الماضي. ■

يونييدو للاستثمار، ارتكز على قواعد أساسية أهمها التعاون مع هيئات ومنظمات تمويلية واستثمارية مثل البنك الإسلامي للتنمية الذي خصص برنامجاً لرواد الأعمال الشباب والمشروعات الصغرى والمتوسطة، ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية "OECD".

### دعم إيطالي

خلال المنتدى، قالت إيطاليا الكثير من عبارات الثناء والشكر على ما تقدمه لدول المنطقة في مجال التنمية الصناعية وخصوصاً المؤسسات الصغرى



### ممثل OECD: نحتاج إلى الأردن في الشرق الأوسط ونؤمن بمبجراته



### سفير إيطاليا: نسعى لخلق فرص العمل للشباب



وأضاف، يوميكيلا أن أهم التحديات في المنطقة تتمثل في خلق الفرص لأفواج الشباب للشغل الذي يواجه البطالة، ولهذا السبب أعدت "يونييدو" برنامجاً واسعاً لترويج الاستثمار وتشجيع قيام نسيج صناعي في البلدان العربية يعتمد بشكل أساسي على المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

وكانت "يونييدو" أجرت تطويراً مهماً لها وأهدافها لتأخذ طابعاً اجتماعياً وثقافياً إلى جانب التنمية الصناعية. وأعدت برنامجاً واسعاً للتنمية الاستثمار وفشحت عدداً من المكاتب لهذه الغاية، تعمل إلى جانب المكاتب الإقليمية الأساسية، ولا تزال هذه السياسة مستمرة لا سيما في البلدان العربية حيث تم مؤخراً الاتفاق مع الحكومتين اللبنانية والسورية لفتح وحدتين لتنمية الاستثمار في كل من بيروت ومشرق (IPU)، يمكن تطويرها لاحقاً إلى مكاتب للاستثمار (IPO)، فينضم إلى شبكة مكاتب "يونييدو" التي تقدم الدعم التقني لترويج الاستثمار من خلال إعداد دراسات الجدوى وتوفير التمويل والتعاون مع جهات محلية ودولية لجذب المستثمرين.

وقال د. يوميكيلا: إن نجاح برنامج



جانب من الحضور

# 60 years...

"You guys still have the willpower, the energy, the enthusiasm, to carry out  
all course (to of course...) I am a young man, I'm only 66"

~ Rafic Hariri



الميداليات التذكارية متوفرة على جميع رحلات طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية

# الاقطار الجديد

## 17.3 مليار دولار

هي قيمة ما سينفقه السعوديون من دخلهم على خدمات الاتصالات والمعلوماتية العام 2010. وتضيف نتائج دراسة أصدرتها هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية أنَّ الفرد السعودي ينفق حالياً ما يعادل 5 في المئة من دخله على خدمات الاتصالات والمعلوماتية.

## 2.5 مليار دولار

هي قيمة الاستثمارات التي رصدتها شركة AMD المنافسة لشركة Intel، لتوسيع مصنع "كريستين" في ألمانيا. وتتخصص AMD في صناعة "الشرائح" Chips الرقمية ومختلف أنواع "أشباه الموصلات"، وتعدُّ الهواتف النقالة والكمبيوترات أكثر الأجهزة الرقمية المتضمنة شرائح إلكترونية انتشاراً في العالم.

## 6 إلى 9 أشهر

هو معدل استبدال أجهزة الهاتف النقال في السعودية. ويضيف أحد مسؤولي شركة نوكيا أنَّ معدلات الاستبدال في المملكة هي من بين الأعلى في العالم. وتصل معدلات "الاستبدال" في بعض البلدان الأوروبية إلى 3 سنوات، بينما تتخطى 4 سنوات في بعض مناطق أفريقيا وآسيا. وتضيف "نوكيا" في دراسة حول سلوكيات الاستهلاك في المنطقة أنَّ نحو 200 مليون مستخدم نقال جديد سوف ينضمون إلى نادي مستخدمي النقال العالمي بحلول العام 2008 من أفريقيا والشرق الأوسط، وسوف يشكل هذا العدد نسبة 20 في المئة من مجمل الذين سوف ينضمون إلى نادي النقال على المستوى العالمي.

## 3 مليارات دولار

هي قيمة الخط الائتماني الذي اتفقت عليه شركة اتصالات الاماراتية مع مؤسسات مالية كبرى لمدة سنة قابلة للتجديد. وسوف تستخدم "اتصالات" هذا المبلغ لتمويل عمليات التوسع الحالية والمستقبلية ومجمل أنشطتها في قطاع الاتصالات الإقليمي والعالمي. والمؤسسات المالية التي اتفقت معها "اتصالات" هي: "بركليز"، "سي تي غروب"، "دويتشه بنك"، و"أش أس بي سي".

إذا استمرت معدلات نمو مشتركى الهاتف النقال في البلدان العربية على حالها من الارتفاع، فإن عدد المشتركين سيصل إلى نحو 200 مليون مشترك قبل نهاية العقد الحالي.

لكن مقابل هذا المشهد الإيجابي ثمة صورة قاتمة يرسمها إهمال المناطق النائية في البلدان العربية، ويرجع ذلك إلى معايير الاستثمار الصارمة التي تتبعها شركات القطاع الخاص ونقص توجيه الحكومات لها. فالأرياف أو المناطق النائية في البلدان العربية، تأتي في أدنى سلم أولويات الشركات الخاصة وللؤسسات العامة.

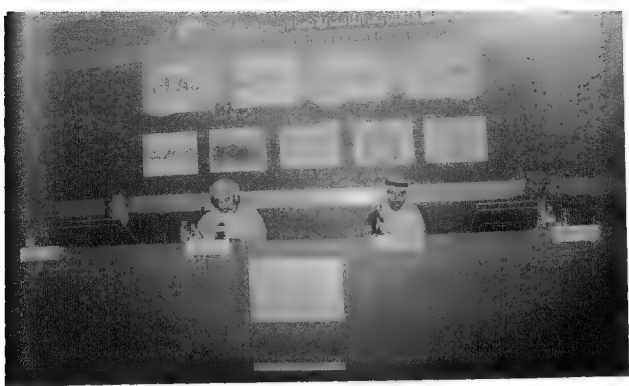
وتعاني هذه المناطق من ندرة الخدمات حتى في بلدان الخليج الغنية، فالكهرباء والطرق والخدمات الصحية والتعليمية، تنخفض في هذه المناطق، حيث يتم التركيز على تأمين الخدمات للمدن الرئيسية، إلا أنَّ ذلك يسبب مجموعة مشاكل أبرزها ارتفاع الهجرة الداخلية باتجاه المدن، وبالنسبة لزيادة المشاكل الاجتماعية في أحزمة الفقر المحيطة بها. ويهدد استمرار ترك هذه المناطق خاضعة لمسايات الريح والغسالة لدى الشركات الخاصة، بحدوث خسارة على المستوى الوطني، والتأثير الكلفة لتلغص الخدمات لتعدي لتساخها الهجرة والشاكل الاجتماعية وتتحول كما هو معروف إلى مشاكل اقتصادية مزمنة.

وفي مجال الاتصالات، ثمة حلول عدة يمكن اعتمادها لتففيف حدة التلغص في الخدمات، سبق أن اعتمدتها بلدان أوروبية مثل السويد وفنلندا والنمرك والنرويج.

فقد كانت حكومات هذه البلدان من أوائل محرري قطاع الاتصالات، بعدها عمدت إلى إيجاد حوافز لشغلي النقال كي ينشروا خدمات الاتصالات في المناطق النائية، وجاءت هذه الأساليب في إدارة ملف الاتصالات مستندة إلى الوعي بمخاطر إهمال المناطق الريفية خصوصاً في خدمات المعلوماتية والاتصالات.

الطرف الذي كان يُغفَرُ به أن يلعب هذا الدور، هو الهيئات الناطقة للاتصالات، وعلى الرغم من أنَّ هذه الهيئات أطلقت أعمالها في عدد كبير من البلدان العربية إلا أنَّ صلاحيات بعضها لا يتعدى التوصيات، وفي هذه الحال فإنَّ زماً طويلاً سيمر قبل أن تتقن الحكومات إلى الأضرار الكبيرة الناتجة عن إهمال النائية في المناطق النائية.

إياد ديراني



جلسة الافتتاح وبدا من اليمين: د. ثورية، بالخير، الحارثي وأبو زكي

## الملتقى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت

# شركات النقال على مفترق الإندماج

**العربي أهمها: تحرير قطاع الاتصالات والإنذماجات المتوقعة بين مشغلي الاتصالات النقلة في المنطقة.**

عقد الملتقى هذا العام في العاصمة العُمانية مسقط يومي 24 و25 مايو الماضي، ونظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات"، والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات ITU، وبالتعاون مع الشركة العُمانية للاتصالات "عمانقل".

مستعارة تتطلب منا الماكية والاستفادة منها، من أجل تعزيز القطاع في بلداننا العربية وتضييق فجوة المعرفة الرقمية والحد من انعكاساتها في مختلف المجالات. وأضاف: "إن ما يشهده الوطن العربي في مجال المنافسة في قطاع الاتصالات يعكس مدى الانفتاح والتحرر الاقتصادي، الأمر الذي نأمل أن يسهم في إيجاد بيئة ملائمة لتنمية هذا القطاع المهم. والسلطنة كمشقيقتها قطعت شوطاً لا بأس به في تحرير قطاع الاتصالات وفتحه للمنافسة وتمثل ذلك بالتخصيص لمشغل ثانٍ للمهاثف النقال. ونؤيد بنجاح تجربة المنافسة بين شركة الاتصالات المتنقلة "عمان موبايل" ونظيرتها "النورس"، وأضاف الحارثي: "إن عقد الملتقيات العربية الخاصة بالاتصالات والإنترنت بشكل سنوي يعبر عن مدى الاهتمام الذي يحظى به هذا القطاع من

مسقط - أياد الديناني، رنا الصري

حقوق الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت في دورته الثامنة، نقلة نوعية تمثلت في الحضور الكثيف لوزراء الاتصالات العرب ورؤساء شركات الاتصالات والمعلوماتية، وانعكس ذلك في نوعية النقاشات والمداخلات، التي أضاعت على مجموعة نقاط ساخنة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية

① استقطب الملتقى، مشاركين من معظم البلدان العربية تمثلوا بوزراء اتصالات عرب وقيادات شركات الاتصالات والمعلوماتية والمنظمات الإقليمية والدولية للتخصصية. بحضور أكثر من 600 مشارك. ورعى الملتقى وافتتحه وزير النقل والاتصالات العُماني الشيخ محمد بن عبد الله الحارثي بحضور 5 وزراء هم: وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي محمد جميل الملا، الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالشؤون الاقتصادية والعامّة المغربي رشيد طالبي العلمي، وزير النقل والنواصات الكويتي اسماعيل الشطي، وزير الاتصالات الفلسطينية جمال الخضري، ووزير الاتصالات السوداني الزهاوي مالك إبراهيم، إضافة إلى وكيلي وزارة الاتصالات في البحرين محمد بن خليفة آل خليفة وفي عمان سعود النهدياني.

## الافتتاح

افتتح الملتقى وزير النقل والعلاقات العُماني الشيخ محمد بن عبد الله الحارثي الذي قال: "يحتفل الملتقى في دورته الثامنة بالعديد من قضايا قطاع الاتصالات والإنترنت الذي يشهد تطورات نوعية

تشكيل لجنة استشارية للملتقى لتطويره، وإطلاق جائزتين للمبادرات، والجهود الاجتماعية للشركات





المحور في جلسة الافتتاح

تستطيع تغيير العالم، وأنا مسرور لأنني أشهد حقبة تتغير فيها الفرص الرقمية في هذا الجزء من العالم، خصوصاً في قطاع المعلوماتية والاتصالات. إن جعل العالم أكثر قدرة على الاتصال هو مهمة الاتحاد الدولي للاتصالات الرئيسية.

ومن جهته قال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" خالد بالخير: "يتمتع الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت للمسة الثامنة مواكبة التطورات في هذا القطاع الحيوي الذي بات يشكل حجر الزاوية في بناء المجتمع المعرفي القادر على الاندماج والتفاعل مع الاقتصاد العالمي. وما من شك أنَّ أغلبية دول العالم وفي طليعتها الدول العربية أدركت الدور الحيوي الذي تلعبه تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في

عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. قد تختلف الوسائل التي تتبعها كل دولة وفقاً لرؤيتها الخاصة لكن تتفق على ضرورة التنسيق وخلق التجانس وتبادل الخبرات والآراء من خلال اللقاءات والمؤتمرات الدورية. ونحن في "عرب سات" ندركنا أهمية مثل هذه اللقاءات وخصوصاً تلك التي تهدف إلى تطوير الاتصالات العنصرية في الدول العربية والتي من شأنها الارتقاء بدولنا لتكون في مصاف الدول المتقدمة.

ونشاطاته، وإضافة إلى جوائز التكريم الحالية، سيطلق الملتقى جائزتين جديدتين: الأولى لتكريم أصحاب المبادرات والابتكارات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والثانية لتكريم الجهود الاجتماعية لشركات الاتصالات والمعلوماتية.

أما مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات د. حمدون ثوريه فاشاد بمنظمي الملتقى قائلاً: "يعد الملتقى نتيجة إيجابية جديدة للشراكة بين المنظمات الدولية والقطاع الخاص الذي يلعب دوراً مهماً وحساساً لمواجهة التحديات التي تتمثل في ردم الفجوة المعلوماتية وجعل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أداة في خدمة التنمية، مضيفاً: "إنَّ الفرص الرقمية

جانب الدول العربية، ويؤكد مدى حرص بلداننا على مواكبة التطورات التي يشهدها القطاع والاستفادة منها بما يسهم في تضيق الفجوة الرقمية بين المنطقة وسائر بلدان العالم المتقدمة.

ثم تحدث المدير العام المساعد في مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي فقال: "أكبر هذا الملتقى نمو قطاع الاتصالات في العالم العربي وعملية تحريره. وهو باتقاده يشكل متواصل للسنة الثامنة على التوالي، أضفى مؤسسة بعد ذاتها ومبرراً أساسياً في المنطقة لبحث وتدارس قضايا قطاع الاتصالات وتحولاته على المستويين الإقليمي والعالمي، وأضاف: "من المناسب أن يتم عقد الملتقى الثامن هذا في سلطنة عُمان التي أصبح لديها تجربة غنية في

تصميم وتنمية قطاع الاتصالات. ووجودنا في السلطنة أتاح لنا التعرف على النهضة العُمانية الشاملة التي تشهدها البلاد، والتي أتت تنويعاً لسياسة التنمية والتطوير الهامّة والتوجيهية الحكيمة التي اعتمدتها السلطنة في العقود الماضية ولم تزل تحت قيادة جلالة السلطان قابوس. وتابع: "في إطار جهودنا لتطوير أعمال هذا الملتقى نعلن عن معنا تشكيل لجنة استشارية تتكوّن من الخبراء والهيئات المنظمة. وستعمل هذه اللجنة على تطوير برنامج الملتقى



جانب من الحضور ويبدو من اليمين: ثالا، عمران والنهاني



منصة الجلسة الأولى ويبدو من اليمين، حاصباني، الوهيبي، عمران والهيدي

تنظيم الاتصالات بدأت الأمور تأخذ منحى جديداً، ولم تستخدم هذه الإجراءات فقط للتوافق مع متطلبات منظمة التجارة العالمية، بل لأننا رأينا ذلك ضرورياً لتوفير التنافسية والخدمات الأفضل بالأسعار الأقل". وأشار إلى تزايد الطلب من المشتركين على القيمة المضافة في خدمات الاتصالات.

في المقابل تحدث محمد جميل الملا عن رؤيته لقطاع الاتصالات، وقال: "أعتقد أننا سنجاز في السعودية مسالة تحرير قطاع الاتصالات وإدخال المنافسة، لنحصل إلى تحقيق الاندماج بين خدمات الثابت والنقل، وصولاً إلى مرحلة تقدم فيها "حلول الاتصالات" بدلاً من "خدمات الاتصالات". ونعتقد أن قطاع الاتصالات سيقود المملكة إلى اقتصاد المعرفة خلال 15 عاماً، وقد وضعنا خطاً مفصلاً وواضحاً لذلك. ولتحقيق هذه الرؤية المستقبلية وضعنا برنامجاً تنفيذياً يتطلب الكثير من العناصر مثل البيئة التحتية المتكاملة والمتنشرة على كامل مساحة المملكة وتمويل مشاريع جديدة". وتحدث الملا عن دور الدولة في تمويل المشاريع: "الدولة قررت الخروج تدريجياً من دور المؤل للمشاريع، ما فتح مجال التمويل أمام القطاع الخاص.

وتحدث جمال الخضري عن وضع قطاع الاتصالات في فلسطين فقال: "لدينا وضع سياسي خاص، وهو انعكس على كل القطاعات الاقتصادية، لقطاع الاتصالات مثلاً يعاني من حصار وتديعات، لكننا ورغم كل العراقات نقوم مع كل المخلصين بدور مميز في تطوير القطاع على مستوي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ولم تقتصر النتائج السلبية للحصار على القطاع العام بل طالت أيضاً القطاع الخاص خصوصاً شركات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات التي تعاني من مشاكل كبيرة، منها مثلاً صعوبة إدخال معدات الاتصالات إلى الأراضي الفلسطينية". وأشار الخضري: "على الرغم من كل هذه الجواجز فتمنا بطرح عملاء جديد لمشغل ثانٍ في مجال

لجهة تلبية حاجات المستخدمين في المنطقة، فاعتبر أنه من غير المجدي أن يعمل للمشغلون الصغار كل على حده لمواجهة التحديات، وفصل عمران أن يقوم المشغلون الكبار بإيجاد الحلول، ثم تحدث عن موجة جديدة من حلول الأعمال في قطاع النقل تتمثل في نموذج التشغيل MVNO.

#### تطوير البنى التحتية الوطنية

عقد وزراء الاتصالات العرب جلسة نقاش تحت عنوان: "تطوير استراتيجية الاتصالات الوطنية"، ترأس الجلسة مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات د. حمدون توريه، وشارك فيها كل من وزير النقل والاتصالات العماني محمد بن عبد الله الحارثي، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات السعودي محمد جميل الملا، وزير الاتصالات الفلسطيني جمال الخضري، وكيل وزارة الاتصالات البحريني محمد بن خليفة آل خليفة ووزير النقل والمواصلات الكويتي إسماعيل الشطي.

وعقد محمد بن عبد الله الحارثي إنجازات وزارة النقل والاتصالات في السلطة وتحدث عن المراحل التي قطعتها، خطط تحرير سوق الاتصالات في عُمان فقال: "حتى العام 2003 كنا نملك قطاعاً مغلقاً تعمل فيه شركة واحدة توفر خدمات اتصالات ثابتة ونقالة وإنترنت، ولكن مع صدور قانون الاتصالات وتشكيل هيئة

توَعُت أعمال الملتقى على 9 جلسات تخللها تكريم مجموعة من رؤاء قطاع المعلوماتية والاتصالات العربي.

#### المنافسة في قطاع الاتصالات العربي

ناقشت الجلسة الأولى موضوع: "المنافسة في قطاع الاتصالات في البلدان العربية"، وأدارها رئيس "عُمانتل" د. محمد الوهيبي، وتحدث فيها كل من رئيس مجلس إدارة مؤسسة الإمارات للاتصالات محمد عمران، مدير عام "بوز أن ماملتون" غسان حاصباني، نائب المحافظ لشؤون السياسات التنظيمية والرخص في هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية عبد الرحمن الفهيد.

تحدث حاصباني عن المرحلة المقبلة لتوسيع مشغلي الاتصالات في المنطقة، وعزا التوسع الحالي للمشغلين إلى الاندماج الاقتصادي الإقليمي الحديث، إضافة إلى موجة التحرير الكبيرة التي غعت المنطقة، ودعا إلى التخصر لاندماجات بين قوى السوق، وقال: "نتيجة الاندماجات سيتطور المشغلون الذين يمكنون إمكانية خلق القيمة للناحية في السوق".

أما الفهيد فتناول مراحل تحرير قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية بين العامين 1998 و 2006، كما تحدث عن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية وعن التحديات التي تواجه القطاع في المملكة. وذكر الفهيد أن المملكة احتلت مؤخراً المركز 45 بين الدول الأكثر انفتاحاً على تقنية المعلومات في العالم؛ وأشار إلى أن انفتاح المملكة على مشاريع في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات وصل في العام 2005 إلى أكثر من 4 مليارات ريال.

وتحدث عمران عن التحديات التي تواجه مشغلي الاتصالات متوسلي الحجم



جلسة الحوار الوزائية ويبدو من اليمين، آل خليفة، الشطي، الخضري، توريه، الملا والحارثي



**SCS-NET**

SYRIAN COMPUTER SOCIETY NETWORK

@ Your Service

[www.scs-net.org](http://www.scs-net.org)

**NO**

**Problems**

**Always**

**ON**

Dial up "Analogue"

ISDN "Integrated Service Digital Network"

Dedicated ISDN

Leased Line

WiFi "Wireless Fidelity"

VSAT "Very Small Aperture Terminal"

WLAN "Wireless Local Area Network"

**KEEP**



منصة الجلسة الثانية ويبدو من اليمين: د. منيمنة، أبو شنب، حليم والحداد

الاتصالات النقلة هي عامل مهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وعنصر أساسي في تجسير الفجوة الرقمية. أما الحداد فسلط الضوء على دور القطاع الخاص في مساعدة ودعم الدول العربية الأقل نمواً، وتحدث عن المؤتمر العالمي الرابع لتنمية الاتصالات الذي عُقد في قطر وأبرز ما نتج عنه

#### خدمات الشبكات

الجلسة الثالثة من الملتقى كانت تحت عنوان: "خدمات الشبكات ذات العزم العريضة" Broadband" ونموها المستقبلي". أدار الجلسة الرئيس التنفيذي لشركة غمائل، د. محمد الدوهيبي، وشارك فيها مدير تطوير "فلاج تليكوم" من منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا معن السامي، الذي تحدث عن الخدمات ذات الخطأ العريض ونموها للمستقبلي، ومدير الأنظمة في "جونيهير نتوروركس" رمان شيرايث الذي تناول موضوع البث التلفزيوني عبر بروتوكول الإنترنت والشبكات العريضة. كما تحدث في الجلسة مدير تطوير الأعمال والتسويق في "الكاتيل" غابريال حرم الذي أوضح كيفية تحسين أداء الشركات وخدمات إدارة الاتصالات. وتحدث أيضاً مدير عام مقدمي الخدمات للأسواق العالمية الناشئة في "سيسكو سيستمز" غازي عطالله.

هي "الوطنية"، وسيتم قريباً إطلاق شركة ثالثة. وأعلن أنه يتبنى فتح باب التراخيص للشركات، وقال: "من الممكن أن نقدم سنة تراخيص بدلاً من ثلاثة في قطاع النقال، فالسوق مفتوحة وأهلاً وسهلاً للمستثمرين للاستثمار". وانتقد الشطي "التراخي الحاصل لدى بعض شركات القطاع الخاص وانخفاض توظيف الكويتيين".

#### الخريطة الاستراتيجية والتوسع الإقليمي

ألقت الجلسة الثانية من الملتقى الضوء على "الخريطة الاستثمارية والتوسع الإقليمي"، وترأسها كبير المستشارين في "كوكسيس للاستشارات" لؤي أبو شنب، وتحدث فيها كل من الرئيس التنفيذي لـ "الوطنية الدولية" أحمد حليم، النائب الأول للرئيس في "نوكيا" عن منطقة أوروبا والشرق الأوسط د. وليد منيمنة، ومدير للكتب الإقليمية العربي في الاتحاد الدولي للاتصالات إبراهيم الحداد.

تحدث حليم عن "بناء القيمة من خلال الابتكار"، لافتاً إلى أن متطلبات السوق تدفع إلى الابتكار وليس التكنولوجيا نفسها، وتحدث عن رؤية مستقبلية تفضي إلى عالم جديد من التقارب. وتحدث منيمنة عن المردود الاقتصادي ونتائج الاستثمار في التكنولوجيا الحديثة، وشدد على أن

الاتصالات النقلة وتامل بإيجادها من يساهم معنا في تطوير القطاع على مستوى آخر تقترب حالياً من إنشاء هيئة تنظيم قطاع الاتصالات. وفي النهاية نريد تحقيق مجموعة مشاريع تتضمن بنية جيدة للحكومة الإلكترونية وحدائق تكنولوجية وشبكة أكاديمية بدعم من المؤسسات العربية والدولية

أما محمد بن خليفة آل خليفة فتحدث عن تطورات قطاع الاتصالات البحريني وقال: "تم وضع سياسة قطاع الاتصالات العام 2002 وأنشئت هيئة تنظيم الاتصالات، ثم منحت الرخصة الثانية للنفال. لكننا بعد فتح السوق لأحظنا وجود بنية تحتية جيدة ونقص في خدمات القيمة المضافة. وفيما استثمرت شركة النفال الأولى مبالغ كبيرة لتقديم خدمات نوعية، تقلصت استثمارات الشركات الجديدة، نحن نتوقع من جميع مرؤدي خدمات الاتصالات النقلة تقديم خدمات نوعية وتنافسية، كما نتوقع أفضل الخدمات بأبخص الأسعار. وهذا لا يعني أننا لا نملك الرخصة الجديدة في البحرين، بل على العكس فقد انتشرت أحدث الخدمات وتوسعت على كامل السوق البحرينية، إلا أننا نتوقع مزيداً من الخدمات النوعية التي تعتبر عن مدى تطور سوق الاتصالات في البحرين". وأضاف آل خليفة: "تعمل حالياً على تحضير مشروع"تخطيط الطيف الترددي" خصوصاً في مجال خدمات مثل WiFi".

واعتبر إسماعيل الشطي أن الكويت تتمتع بخدمات تكنولوجية حديثة منذ زمن بعيد. وبداية هذه المشاريع الرقمية كانت مع القطاع العام. أما القطاع الخاص فدخل منذ فترة في توفير مجموعة جديدة من الخدمات. وقال: لدينا اليوم شركتان تقدمان خدمات الاتصالات النقلة الأولى هي "أم تي سي" التي تعد بين أهم الشركات العالمية، والثانية

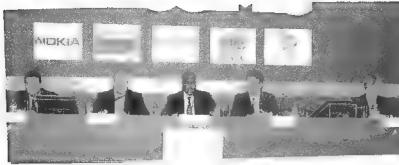
## سامينا

### تجمع مشغلي الاتصالات

العضو المنتدب ومؤسس مجلس اتصالات جنوب آسيا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا توماس ويلسون إنلى كلمة تحدث فيها عن تجمع اتصالات جنوب آسيا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سامينا التي يخدم مشغلي الاتصالات ومرؤدي الخدمات في تلك المنطقة في مجالى الثابت والنقال.



الجلسة الثالثة ويبدو من اليمين: عطالله، شيرايث، د. الدوهيبي، السامي وحرم



الجلسة الرابعة ويبدو من اليمين: كركدي، شعور، د. ثوريه، د. عروادي ورئيس

المشتركين والتجاوب مع حاجاتهم، إلى جانب التغطية الشاملة للصلمطة من خلال شبكة "عُمانتِل" المتكاملة، وطرح الخدمات المتميزة التي تقدمها الشركة مشيراً إلى أنها تستطيع على نسبة 80 في المئة من سوق النقل في عُمان.

أما فاخوري فعدد 4 تحديات تواجه شركات الاتصالات في ظل التنافس هي: إدارة علاقات الزبائن وإدارة التكالييف التشغيلية والابتكار وعلاقة مشغلي الاتصالات مع شركائهم المحليين والإقليميين والعالميين وقال إن التحديات تبرز من أداء الشركة وأن العامل خمس الذين يبنون ثقافة الامتياز والابتكار في الشركة، وهو أمر تؤمن به شركة مايكروسوفت وتطبقه في أعمالها.

### خدمات الأقمار الاصطناعية

ترأس جلسة "خدمات الجبل الجديد من الأقمار الصناعية وتطبيقاتها في المنطقة العربية" مدير عام "بوز آلان هاملتون" فسان حاصباني. وتحدث فيها كل من مدير التسويق والبيعات الرئيسي في "الثريا" عبد الله التهامي، المدير الإقليمي لشركة إنسارسات في الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا الوسطى سامر حلاوي، المدير الإقليمي لمؤسسة عرب سات في منطقة الخليج وأسبيا وزيد الضفيري، ومدير الشؤون التنظيمية الدولية في شركة بوينغ د. محمد الأمين.



الجلسة السادسة ويبدو من اليمين: الضفيري، التهامي، حاصباني، حلاوي ود. الأمين

### تقنيات الشبكات اللاسلكية

ترأس جلسة "تقنيات الشبكات اللاسلكية" مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات، د. حمدون ثوريه، وتحدث فيها كل من مدير قسم الاستشارة التقنية في "سيمزن"، د. هشام عروادي، مدير قسم دعم المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط في "أريكسون"، جان لوك شمير، المدير التقني في قسم الشبكات اللاسلكية "هواوي"، محب رمسيس، ومدير قسم الشبكات اللاسلكية ذات النطاق العريض في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة موتورولا توبل كركدي. وتناول د. عروادي موضوع مشروع الشبكات الجديدة في مجال الاتصالات اللاسلكية مثل "أي ماكس"، أما شمير فحدث عن تقنية IMS التي اعتبرها مفتاحاً لتلاقي شبكات المستقبل. أما رمسيس فتحدث عن عوامل النجاح للإنتقال من الجيل الثاني إلى الثالث واستعرض مجموعة تجارب، وتناول كركدي مسألة اتصالات النطاق العريض وحلوله الجديدة التي تقدمها "موتورولا".

### تحديات تواجه شركات الاتصالات



الجلسة الخامسة ويبدو من اليمين: فاخوري، كاتيربولوس، حاصباني، كويني ود. الرواس

الاتصالات النقلة دفعت إلى تركيز اهتمام الشركة حول العميل برحاجاته. وشرح أن من بين أهم عناصر القوة التنافسية في شركة "عُمان موبايل" توفر الشباب العُماني الكفاءة والاستفادة من المعلومات المتوفرة عن

وأدار جلسة "التحديات التي تواجه شركات الاتصالات" مدير عام "بوز آلان هاملتون" فسان حاصباني، وشارك فيها كل من العضو المنتخب لشركة الوطنية للاتصالات هاري كويني، الرئيس التنفيذي في "بيلكو" بيتر كاتيربولوس، المدير التنفيذي في "عُمان موبايل" د. سامر الرواس، والمدير العام في "مايكروسوفت" عن منطقة الخليج شيريل فاخوري.

وتحدث المشاركون عن تحديات وفرص الشركات للنمو في إطار المنافسة العالية في المنطقة وتناولوا دور الهيئات الناظمة. وقال كويني إن المفهوم الذي يجب أن يتبناه طاقم عمل أي شركة في بيئة تنافسية هو أن الفوز ليس كل شيء بل هو الشيء الوحيد الذي يجب أن تصوب إليه الشركة. ولغت إلى



الجلسة السابعة ويبدو من اليمين: بيزنيه، الخروصي، الرزقي والمهد

ومدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات د. حمدون توريه، إضافة إلى الرئيس التنفيذي في "عمانتل" د. محمد الوهيبي  
أبو زكي شكر الحضور وقدم لحدة موجزة عن أبرز الدواول في المنتدى وخلاصة عن أبرز النقاشات. أما توريه فشكر المظمين وأمل إستمرار الشراكة الناجحة بين الاتحاد الدولي للاتصالات ومجموعة الاقتصاد والأعمال في عقد اللقيات بالتعاون مع عرب سات وكل المعنيين بقطاع الاتصالات العربي. ■

تحدث الرزقي عن أهمية الانتقال إلى المجتمع المعرفي والجهود التي تبذلها السلطنة في هذا المجال. وختاماً، شرح الفهد الفرص الاستثمارية الجديدة في مجال تراخيص خدمات الاتصالات الثابتة والنقالة في السعودية.

#### الجلسة الختامية

تحدث في الجلسة الختامية كل من وكيل وزارة النقل والاتصالات الفهماني الشيخ سعود الشبهاني، المدير العام المساعد مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي

### تكريم الرواد

غازي عطا الله، مدير عام قسم مزودي الخدمات في الأسواق الناشئة في شركة سيسكو سيسمز.  
د. سالم بن سلطان الرزقي، رئيس الأمانة الفنية لتقنية المعلومات في وزارة الاقتصاد الوطني في سلطنة عُمان.  
وجاء التكريم نتيجة الجهود التي قام بها كل من المزمين في دفع عملية تطوّر قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الوطن العربي.

تكرم المنتدى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت 4 مضمزين من العاملين في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتولي وزير النقل والاتصالات الفهماني الشيخ محمد بن عبد الله المعالي تكريم المضمزين الأربعة وهم:

محمد الشارخ، رئيس شركة صفر.  
د. وليد منيمنة، نائب الرئيس الأول لوهدة الشبكات في أوروبا الوسطى وأفريقيا والشرق الأوسط في شركة نوكيا.



أثناء حفل التكريم ويبدو من اليمين: د. سالم بن سلطان الرزقي، د. وليد منيمنة، محمد الشارخ، محمد خليفة آل خليفة، إسماعيل الشفي، د. حمدون توريه، غازي عطا الله، جمال الخضري، محمد جميل الملا، الشيخ محمد بن عبد الله المعالي وفصل أبو زكي

### تنظيم القطاع والمدن المعلوماتية

الجلسة الخاصة بدور "ميثات تنظيم المعلوماتية والاتصالات ومدن الإنترنت العربية في تطوير صناعة المعلوماتية والاتصالات وتوصيات المؤتمر العالمي لتنمية الاتصالات والمبادرات الإقليمية" أدارها العضو المنتدب في هيئة تنظيم الاتصالات في عُمان، م. ناشئة الخروصي، وشارك فيها كل من رئيس قسم الشراكة والأعضاء في مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات جان اييف بيزنيه، رئيس الأمانة الفنية للمعلومات في عُمان سالم بن سلطان الرزقي، نائب المحافظ لشؤون السياسات التنظيمية والرخص في هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية عبد الرحمن الفهد.

وتحدث بيزنيه عن العضوية في الاتحاد الدولي للاتصالات بقشاتها المتنوعة ومتألفها وسرراتيجية الشراكة متعددة الأطراف في الاتحاد الدولي للاتصالات. كما



If you shop from US sites or you  
receive US mail and publications,  
then ARAMEX Mailbox Service is  
definitely for you!

We give you your own mailbox  
in the USA to receive your  
internet orders, correspondence  
and magazines. Then we ship  
your mailbox contents straight to  
you, at competitive rates.

**SHOP SHIP**

ARAMEX Mailbox Service

## "نوكيا" ترصد رغبات زبائنها البقاء للأبسط

سغافورة - إياد ديراني

النتائج خرجت الشركة بخلاصات رسمت أمامها حقيقة ما يريده المستخدمون، الإعلان عن هذه الدراسة وأجزاء محدودة من نتائجها جاء على هامش أعمال مؤتمر ومعرض Nokia Connections 2006 الذي عُقد في سغافورة يومي 19 و20 يونيو الماضي وتخلله إطلاق مجموعة هواتف نقالة، "الاقتصاد والأعمال" حضرت المناسبة والتقت مجموعة من أبرز مدراء "نوكيا" وسألتهم عن مستقبل هواتف "نوكيا" النقالة.

أي هاتف نقال يريده الناس، وما هو معيار الاختيار، هل هو الشكل، أم الحجم أم الشاشة أم الميزات التقنية مثل تضمنه خدمات الإنترنت والبريد الإلكتروني والتلفزيون والاتصالات المتكيفة؟ "نوكيا" طرحت هذه الأسئلة وغيرها في دراسة هي الأولى من نوعها في العالم، وقد شملت الدراسة عشرات آلاف المستخدمين في أسواق العالم الرئيسية. ومع تحليل



مارك سيلاني



فرانك كروم



كاي أوكسانمو



روبرت أندرسون

تعكس فقط ثقافات مختلفة بل تعبر أيضاً عن الخبرات الاستهلاكية المتراكمة للمشتريين. من جهته، يقول نائب الرئيس مدير عام قسم الهاتف النقّال في "نوكيا" كاي أوكسانمو: "وجدنا من خلال الدراسة أنّ التعبير عن الشخصية الفردية هو عامل رئيسي في اختيار الهاتف النقّال لدى المستخدمين"، ويضيف: "من هنا بدأت منتجنا منذ فترة بالتناغم مع ما فهمناه عن رغبات المستهلكين. أولاً أطلقنا مجموعة L'Amour التي تتخصّن جانباً عاطفياً، ثم طرحنا مجموعة N88 التي تحمل صفات كلاسيكية راقية. كذلك جاء طرح مجموعة Sport N5500 لتلبية متطلبات شريحة المستخدمين الشباب. وقريباً سنطلق مجموعة N6151 التي ستتمتع بكل التقنيات الخاصة بالجيل الثالث من خدمات الشبكات النقّالة".

الناس بالبحث عن السهولة والبساطة. ويضيف: "استفدينا 24 ألف مستهلك في كل الأسواق على مدى أعوام واسترجعنا مئات ملايين الوثائق، ثم بدأت رحلة دراستها الطويلة. ومن الأمور المهمة التي توصلنا إليها، أنّ هناك 11 شريحة استهلاكية رئيسية، ولا يمكن أن يتناسب هاتف واحد مع الجميع. ثانياً، اتضح لنا أنّ اللحظي الرئيسي الذي يواجها هو إزالة التعقيدات والبحث عن عنصر البساطة في التكنولوجيا. ونظراً لتعدد الشرائح فقد تعددت المتطلبات البنينة على ميول وحاجات تبدأ مع رجال الأعمال وتصل إلى المستهلكين العاديين. هذه الشرائح لا

تجيب أن تصبح التكنولوجيا إنسانية إلى أقصى درجة ممكنة، بهذه المقدمة إنطلقت أعمال Nokia Connections 2006، حيث ركّز المتحدثون على إيصال رسالة مفادها أنّ الهاتف النقّال ليس مجرد جهاز اتصالات، بل واحد من القننات الشخصية الأكثر حميمية ويجب أن يتلاءم مع الخصوصيات الفردية لكل مشترك في العالم. وإذا تمكنت "نوكيا" من الوصول إلى هذا الهدف، فإنّ جهازها سيصبح في يد كل مشترك في الاتصالات النقّالة. وإلى هذه المقاربة التي ترتكز على علمي الاجتماع والنفس، بدت "نوكيا" وكأنها أقرب إلى مؤسسة علمية منها إلى شركة عابرة للحدود تبحث عن الربح السريع في أسواق عالية التنافسية.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي للمستهلكين وعمليات التسويق روبرت أندرسون: "في وقت يبعث العالم نحو مزيد من التعقيد والمبالغة في استخدام التقنيات، بدأ

■ ■ ■  
الشخصية الفردية عامل رئيسي  
في اختيار الهاتف النقّال  
■ ■ ■



## أجهزة جديدة من "نوكيا" بعضها مخصص لشبكات CDMA



نوكيا 6080

نوكيا 6275i



نوكيا 6151

نوكيا 1110i

نوكيا 2875

التعددية هارك سيلبي إلى أن الأمر الحاسم في تحديد شكل الهاتف النقال اليوم وغداً هو وجهة استخدامه. ويقول: "المرحلة المقبلة هي للفيديو ومن ثم مشاركة مقاطع الفيديو الموجودة على هاتفنا مع معارفنا. وهذا الأمر فتح أبواب ربيع أسام للمشتركين في إيطاليا مثلاً، فالحاجة إلى المحتوى ماسة والجميع يشجع من لديه محتوى جيد يمكن تباعه. ومن المؤشرات المهمة في وجهات استخدام النقال هو تطبيقاته الإعلامية. ففي دراسة أجريتها تبين أن نحو 44 في المئة من حملة النقال يستخدمون الكمبيوتر الموجودة فيه يومياً، بينما 36 في المئة يستخدمون الإنترنت يومياً. وهذا يدل على ارتفاع نسب المهتمين بوجود تطبيقات إعلامية في الهاتف النقال".

لورفع هو السيارة وليس السلع الأهل من ذلك. الهاتف في البلدان النامية هو كالسيارة في البلدان المتقدمة، مؤثر على الوضع المالي.

وحول إمكانية أن يسود مستقبلاً هاتف واحد في يد جميع المستهلكين، ينفي فيوم أي احتمال لنهاية التعددية في مجال الهاتف النقال، ويؤكد: "سيفي هذا اختلاف في الأنواق والاحتياجات والميول والأعراس والأعمال. ومع أنني أشارك معك في أن الاختلافات بين الهواتف قلت إلى درجة كبيرة، إلا أن الاختلاف سيستمر. فمن أيام الهاتف الخليوي المحمول على الكف إلى يومنا هذا لا يزال الاختلاف موجوداً، وسوف يستمر".

ويلفت نائب الرئيس لقسم الوسائط

تبيّن لنا أن هناك 4 مجموعات تمتلك قواسم مشتركة رئيسية ولهذا فقد وضعنا أمامنا النهاية 4 مجموعات عمل لخلق علاقة أكثر متانة مع المستهلك، وركزنا جهودنا في 4 عناوين رئيسية هي: "الاتصال"، "الإنجاز"، والاستكشاف". الفئة الأولى ترمز إلى المستهلكين الذين يريدون التعبير عما في داخلهم من خلال مقتنياتهم وأبرزها الهاتف النقال؛ الثانية، تدل على المستهلكين الذين يريدون من الهاتف البساطة والتكنولوجيا في الوقت عينه؛ أما الثالثة، فهي التوعية التي تريد من النقال أن يساعدها في تحقيق أعمال معقدة، وبالتالي فهي تحتاج إلى التكنولوجيا الحديثة؛ بينما الرابعة فترمز إلى المستهلك الذي يريد الاستكشاف بمساعدة النقال في عالم حافل بتكنولوجيا الاتصالات المعقدة مثل الاتصالات البهائية، واستقبال بث التلفزيون والإنذاعة والإنترنت وغيرها.

ويختتم أويستامو معتبراً أن الفلسفة التي تفت خلف هذه الاستراتيجية تريد تحقيق 3 أهداف هي: أسلوب عمل أفضل للجهاز، ودية فعل عاطفية إيجابية تجاه الهاتف وجهاز يعبر عن "الأنا الإنسانية".

### العاطفي والعقلي

وعن الجوانب النفسية والاجتماعية التي تلعب دوراً حاسماً في تصميم الهاتف النقال، يقول مدير قسم التصميم الخاص بالهاتف النقال في "نوكيا" فرانك فيوم: "لاحظنا في الدراسة التي أجريتها أن ثمة اتجاهين لدى المستهلكين في المجال المتعلق بالتصميم: الأول عاطفي، والثاني عقلائي. وعموماً نستطيع أن نقول أنه فيما أكثرية المستخدمين في الشرق عاطفيين، نرى أنهم عقلانيون بأكثريتهم في الغرب".

وعن أهمية شكل النقال بالنسبة للمستخدمين، يقول فيوم: "ثمة فئات من المستخدمين لا تهتم نهائياً بالشكل. وبالنسبة لهؤلاء المهم هو أن يلبي النقال احتياجاتهم الهادفية وأن يكون صليماً تجاه تلقى الصدمات. بينما يرى آخرون أن الهاتف يعبر عن قدراتهم اللغوية، لذلك فهم يعددون إلى شراء الأحدث والأغلى حتى ولو لم يكن ضرورياً بالنسبة لأعمالهم". ويضيف: "في البلدان المتقدمة لا يهتم المستهلك عموماً بالشكل والسعر، بينما في البلدان النامية يدفع كثيرون راتبتهم الشهري كاملاً لقاء هاتف جديد ليبرزوا عن قدراتهم اللغوية، وهذا استعراض مالي ويتصل بسلوكيات اجتماعية. هذا لا يعني أن المستهلك في البلدان المتقدمة لا يهتم بـ"الاستعراض المالي" بل على العكس، ففي بريطانيا مثلاً، دليل الدخل

# ITS تتجه إلى العالمية عبر الاتصالات والبنوك والتعليم

شرم الشيخ - الاقتصاد والأعمال

والأعمال أن قطاعات للصارف والاتصالات والتعليم تشهد "نموً بلا حدود"، وهي تشكل "قاطرة النمو" في الاقتصادات منطقة الشرق الأوسط. كما يرى أن اتجاه ITS نحو العالمية "يُنطلق من خيال عاجز بل من قدرات وإمكانات بشرية وفنية وخبرات تراكمت عبر ربع قرن ومن منتجات ونظم ثبت نجاحها وفاعليتها".

تراهن شركة النظم العالمية المتكاملة ITS على ثلاثة قطاعات رئيسية للتحول إلى شركة عالمية، بعد أن رسخت وجودها في 22 دولة، ويعتبر العضو المنتدب والمدير العام خالد فرج السعيد، في حديث مع "الاقتصاد

مع بلدان المنطقة. إضافة إلى ذلك، برزت الحاجة إلى طرق غير تقليدية في مجال التعليم، مثل للتعليم عن بعد والتعليم الإلكتروني والتوسع في استخدام الإنترنت ونشر فكرة المدارس الذكية. ولا ننسى في هذا الشأن أيضاً دخول جامعات أجنبية عديدة للعمل في المنطقة، منها تلك التي بدأت في قطر والأردن ومصر، وهذه تحتاج أيضاً إلى خدمات معلوماتية على مستوى عال. كل هذه الأسباب مجتمعة، يقول السعيد، تجعل الرهان على قطاعات الاتصالات والجامعات والمصارف بمثابة "جواد رابح"، لأنها تمتاز بظفرة تاريخية سيترتب عليها نتائج مذهلة على صعيد الاقتصادات الكلية لدول المنطقة. ويكفي القول أن "TTS" تقدم خدماتها إلى أكثر من 23 شركة اتصالات و20 مصرفاً حول العالم.



خالد السعيد

## الظفرة والتوسع الإقليمي

وحول علاقة الظفرة النفطية الرائعة بخطف التوسع الإقليمي لشركة ITS، يقول خالد السعيد، إن الظفرة الحالية دفعت الحكومات العربية إلى تنفيذ مشاريعها المعلوماتية المؤجلة، ما وفّر العديد من الفرص في دول المنطقة. الأمر الذي دفعنا للإسراع بخطف التوسع الإقليمي. وأشار إلى أن "TTS" تتواجد حالياً في 22 دولة، منها 14 دولة تتواجد فيها بشكل مباشر من خلال فروع أو مكاتب تمثيل أو شركات تابعة. أما باقي الدول فإن تواجدنا فيها بشكل غير مباشر من خلال حلفائنا الاستراتيجيين. وأضاف: نركز حالياً على أسواق في أفريقيا كالسودان وليبيا، وكذلك على جنوب آسيا مثل باكستان وماليزيا وبنغلادش وبروناي. ولهدف هو تغطية هذه الدول ثم

ماليزيا وبنغلادش حيث تنفّذ حالياً عقداً كبيراً مع شركة "بنغلادش". وقبل فترة تم توقيع عقد مع "إنفستكوم" في لبنان التي تمتلك 9 مشغلين حول العالم، وإلى ذلك، تعمل TTS على إنهاء مشروع في السودان تنفّذه شركة اتصالات الإماراتية. وبالنسبة لقطاع التعليم العالي، يقول خالد السعيد: إن إختيارنا لهذا القطاع وتركيزنا عليه يعود لأسباب عدة، منها ما يتعلق بطبيعة مجتمعات المنطقة الديموغرافية، حيث يشكل الشباب وصغار السن 70 في المئة من إجمالي السكان. وهذا الواقع جعل الجامعات الموجودة غير قادرة على تلبية احتياجات الأعداد المتزايدة من الشباب الراغبين في الالتحاق بالتعليم العالي. وهذا ما يشتر ظاهراً إنشاء المزيد من الجامعات الحكومية والخاصة في العديد

المؤتمر السنوي الذي عقده شركة ITS في شرم الشيخ بين 6 و9 يونيو الماضي، بمناسبة مرور 25 عاماً على تأسيسها. لذا الرهان على قطاعات المصارف والاتصالات والتعليم تحديداً، يقول خالد السعيد أن كافة المؤشرات المتعلقة بحركة اقتصادات بلدان المنطقة تؤكد أن هذه القطاعات ستشهد نمواً بلا حدود خلال السنوات القليلة المقبلة. فالظفرة المالية الهائلة التي نجمت عن ارتفاع أسعار النفط دفعت العديد من كبار المستثمرين في المنطقة إلى تأسيس مصارف جديدة، كما أن معظم المصارف القائمة تنفّذ حالياً خطط توسع خارج حدود المنطقة العربية، فهناك من يذهب إلى شرق آسيا وهناك من يذهب إلى أفريقيا وهناك من يركز على أسواق أوروبا الشرقية. إلى ذلك هناك متغير آخر يتعلق بالبنوك الإسلامية التي تشهد نمواً استثمارياً جعل منها مجالاً خصباً للتمو والتوسع الخارجي.

أما على صعيد قطاع الاتصالات، فيرى السعيد أن هناك سبباً مهماً بين شركات الاتصالات الكبرى في المنطقة للتوسع في الأسواق القائمة ودخول أسواق جديدة. لذا من الطبيعي أن تراكب "TTS" هذا السباق خصوصاً أن لديها تحالفات استراتيجية مع عدد من شركات الاتصالات العربية. في مقدمتها "أوراسكوم تليكوم" المصرية، و"MTC" الكويتية، واتصالات الإماراتية إلى ذلك، دخلت TTS السوق العراقية عبر شبكتي "أثير" و"عراقنا". كما وقعت اتفاقاً مع مصرف "بجلة والفراات" الذي هو قيد التأسيس حالياً ويمتلك مستثمرون كويتيون. ومن خلال تحالفها مع "أوراسكوم تليكوم" استطاعت TTS دخول أسواق

القطاع تصفّت إلى أ، ب، ج، وفي غياب مثل هذا التصنيف نجد أن جميع الشركات بكافة مستوياتها وقدراتها الفنية المتفاوتة تدخل للنواقص، ما يؤدي إلى "حرق الأسعار" لأن الشركات الصغيرة يهتماها الحصول على للنواقص بأي سعر، لأن التكلفة لديها منخفضة أصلاً، ما يجعل المنافسة غير عادلة.

والمشكلة الشالطة تتعلق بإنخفاض مستوى الوعي العربي بأهمية المعلوماتية، إذ لا يسأل أحد متى انتهى هذا المشروع أو كيف انتهى، خصوصاً أن المشاريع المعلوماتية هي بطبيعتها مشاريع غير ملموسة، كذلك لا تملك الدول العربية ستراتيجية للمعلوماتية باستثناء مصر يمكن أن رئيس الوزراء فيها (د. أحمد نظيف) جاء من هذا القطاع، كما لا نجد في كثير من الدول جهة أو وزارة مختصة بالتعامل مع ملف المعلوماتية، فكل وزارة تتعامل مع الأمر وفق رؤية الوزير المسؤول أو حسب درجة حماسه أو إنشاعته الشخصية بأهمية المعلوماتية.

إلى ذلك، نلاحظ أن مشاريع المعلوماتية في البلدان العربية هي أول المشاريع التي يتم تخصيصها بها في حال نقص الموارد المالية أو حدوث عجز في الموازنات، لأن النظرة إلى تلك المشاريع هي أنها مشاريع ترفيهية وليست أساسية، وذلك نتيجة نقص الوعي بأهمية هذه الصناعة وتأثيرها الإيجابي على خطط التنمية.

أما المشكلة الأخيرة التي تعاني منها هذه السوق، والبالغ حجمها أكثر من 500 مليون دولار سنوياً، فتكمن في شركات البرامج والمعلوماتية نفسها، فمعظم هذه الشركات تعمل كوكيل لتوريد وتسويق المنتجات الغربية، وبالتالي فهي لا تهتم بما يُعرف إقتصادياً بالقيمة المضافة.

إلا أن خالد السعيد يستدرك أخيراً فيشير إلى بوادر أمل في سوق المعلوماتية العربية، تتمثل في وجود قطاعات وأعدة تؤمن تماماً بأهمية المعلوماتية وتعتبرها ضرورة حياة لها، وفي مقدم هذه القطاعات الاتصالات والمصارف، التي تعتمد كلياً على نظم المعلومات، سواء في التشغيل اليومي أو في خدمة عملائها أو حتى في خدمات ما بعد البيع، إذ لا يمكن أن تتصور مصرفاً أو شركة اتصالات تعمل من دون نظام للمعلومات. ويشير أيضاً إلى مشاريع الحكومات الإلكترونية في عدد من البلدان العربية، التي تؤكد، كما يقول، فرصاً جيدة لشركات البرمجة والنظم في المنطقة، لأن عدم وجود بنية معلوماتية تحتية لهذه المشاريع يهذرها بالتفصيل. ■

## خالد السعيد: نعمل في 22 دولة ونقدم خدماتنا إلى 23 شركة اتصالات و20 مصرفاً

وضعها الراهن هي شركة مغلقة يتوزع رأس مالها بين بيت التمويل الكويتي وأحد المستثمرين السعوديين.

### مشاكل سوق المعلوماتية العربية

وعن تقييمه لواقع ومستقبل سوق المعلوماتية في المنطقة العربية، يقول السعيد: "لأسف الشديد، تعاني سوق المعلوماتية في الدول العربية من مشاكل وصعوبات عدة، فعلاً لا توجد معايير واضحة لاختيار الشركات التي تقدم نظم للمعلومات، أو التي تدخل في منافسات مشاريع معلوماتية ضخمة، الأمر الذي أدى إلى عدم نجاح هذه المشاريع، لأن مثل هذه الشركات لا تعلم شيئاً عن تطورات سوق المعلوماتية في العالم، وفي هذه الحال يكون الخسار الأكبر هو الدول التي تدم فيها هذه المشاريع وكذلك خطط التنمية في هذه الدول، نظراً لارتباطها بنظم المعلومات وتطور البنى التحتية في مجال الاتصالات والمعلومات.

الأمر الآخر الذي تعاني منه سوق المعلوماتية العربية، يضيف السعيد، هو عدم تصنيف الشركات العاملة فيها إلى مستويات أو درجات، كما في قطاع اللغات على سبيل المثال حيث نجد الشركات في هذا

النمو والتوسع فيها، وفي بعض الدول نحصل على مشروع فيها ثم نعود إلى تأسيس مكتب إقليمي.

ويوضح خالد السعيد أن الاعتماد على العملاء المستراتيجيين وإقامة التحالفات والشراكات، هو الأسلوب الذي نعتمد به في ظل العولة لأنه يوفر فرصاً للتوسع الجغرافي والأمن والمردود.

### نحو "العالية"

هل يعني ذلك أن لدى TTS طموحاً إلى العالمية، وما هي الأسس التي تركزون عليها في ذلك؟ يجيب السعيد: "بالطبع أننا نطمح أن نحول إلى شركة عالمية قادرة على المنافسة، ولدينا المؤملات الكافية لذلك، فنحن لا نتنقل إلى العالمية من خيال عاجز، بل من قدرات وإمكانات بشرية وفنية وخبرات تراكمت عبر ربع قرن، ومن منتجات ونظم ثبت نجاحها وفاعليتها باعتراف الشركات المنافسة. ويمكننا القول أننا خطونا خطوات واسعة على طريق العالمية، وتواجدنا في 22 دولة هو أكبر دليل على ذلك، فلا توجد شركة محلية تعمل في هذا العدد من الدول وفي مناطق مختلفة من العالم.

وتحدث خالد السعيد عن مؤشرات وملاصح المركز المالي للشركة، فقال إن TTS استطاعت زيادة مبيعاتها بنسبة 24 في المئة خلال العام 2005 مقارنة بالعام 2004، كما زادت إيراداتها بنسبة 27 في المئة. وأعلن أن الشركة تعزز إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، وأن هناك إنجازاً لزيادة رأس مال الشركة البالغ حالياً 30 مليون دولار، مشيراً إلى أن الشركة في



إدعاء معارض ITC

# "بنكيو سيمنز" للهواتف النقالة: سادس أكبر شركة وتطلع للمركز الثالث

دبي - الاقتصاد والأعمال



نجيب قازي

تجمع علامة "بنكيو سيمنز" بين خبرات شركة بنكيو في مجال تطبيقات الوسائط المتعددة وتصميمها الحائزة على جوائز عالمية من جهة، والتقنيات الهندسية ومعايير الجودة التي تشتهر بها شركة سيمنز من جهة أخرى. وتحمل الشركة المرتبة السادسة كأكبر شركة نقال في العالم وهي تستهدف المركز الثالث في المستقبل القريب، وذلك حسب نجيب قازي، نائب رئيس المبيعات والتسويق، قسم الهواتف المتحركة، في شركة بنكيو سيمنز لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

المدلات المرتفعة لانتشار الهواتف النقالة في أسواق المنطقة. ويقول قازي: "تعدى استخدام الهواتف النقالة من قبل شرائح العملاء اليافعين والبالغين النمط التقليدي، فلم يعد ينظر إليه كأداة لتيسير الأعمال وحسب، بل كوسيلة للتسلية والحصول على المعلومات".

## الطرازات الجديدة

وبناء على ذلك أطلقت "بنكيو سيمنز" مؤخراً خمسة طرازات جديدة من الهواتف النقالة المتطورة في أسواق الإمارات، وهي: "أس 78"، "أس 68"، "إي 71"، "إي 81"، "إي 61"، وإي 71. وتتميز هذه الطرازات بحزمة واسعة من التقنيات الحديثة وتصنف بسهولة الاستخدام والأداء العالي والشكل الأنيق.

عن هذه الطرازات الجديدة يقول قازي: "يرغب العملاء في الوقت الراهن بالوصول على هواتف أنيقة تقدم لهم أحدث الميزات، وتجتهد شركتنا في مواكبة اتجاهات الأسواق وتلبية متطلبات العملاء. وساهمت مجموعتنا الجديدة من الهواتف النقالة المبتكرة في إعادة صياغة معايير تطوير هذه المنتجات على المستوى العالمي، حيث تم تصميمها لتقديم أعلى مستويات الأداء". ويتيمز طراز "إي 71" بمساحة لا تتعدى 15.9 ملم وتصميم قابل لمطي من

"أسست" "بنكيو سيمنز" شركة بنكيو العام 1984، وعملت أولاً في تصنيع أجهزة النقالة وأجزائها لصالح علامات تجارية مختلفة. وفي العام 1991، أطلقت أجهزة النقالة الخاصة بها".

نجيب قازي، في أكتوبر 2005 حازت "بنكيو" على قسم النقالة في "سيمنز" مقابل مبلغ راوح بين 2 و3 مليار دولار، وهي تتوقع أن تسترد قيمة هذا الاستثمار في نهاية هذا العام.

وبلغت قازي إلى أن "بنكيو" حافظت على اسم "سيمنز"، من دون أن تضطر إلى دفع أي رسوم إضافية، لأنه اسم عمره 150 عاماً، وهو ذائع الصيت في أوروبا وأميركا والأسواق الأخرى. ويشير إلى أن "بنكيو" تتخذ من تايوان مقراً لها بينما تتمركز "بنكيو سيمنز" في ألمانيا.

ويشير قازي إلى أن "بنكيو سيمنز" أطلقت 12 منتجاً جديداً خلال الربع الأول من هذا العام، وهي تنوي إطلاق 17 منتجاً حتى نهاية العام الحالي. وتسعى الشركة إلى طرح أجهزة جديدة بمعدل أسرع من قبل، بغية تلبية متطلبات العملاء والاستفادة من



طراز إي-إف 81 الجديد

الفنيزيوم. ويتوافق هذا الطراز مع "نظام الاتصالات النقالة العالمي" وهو مزود بشاشتي عرض كبيرتين ملونتين وكاميرا قابلة للتدوير تتيح إجراء الاتصالات المرئية. بدقة تبلغ 2 ميجابايسكس ومقرب رقمي يصل إلى 5 أضعاف. ويتميز هذا الجهاز بسهولة استخدامه وسرعته العالية. كما أنه مزود ببرنامج عرض الملفات الوسائط المتعددة إضافة إلى برمجيات متخصصة مثل "مايكروسوفت بلوتوث ريموت كونترول" و"نوتوز تو موبايل".

ويتميز طراز "أس 61" بتصميم مدمج وهو مزود بمشغل الملفات الموسيقي يوفر للمستخدم تجربة موسيقية فريدة، وقد حاز على جائزة "إي. إف. دي. إيزنر 2006". أما الطراز "إي 71"، فيبلغ عرضه 16.5 ملم وهو مجهز بشاشة عرض ذات إضاءة متوهجة ما يتيح دقة عرض عالية للنصوص والصور، كما أنه يضم برنامجاً لتشغيل ملفات الموسيقى.

ويتميز طراز "أس 78" ببرنامج لمعالجة الصور، ويمكن استعراض الصور ومقاطع الفيديو بدقة عالية على شاشة العرض. كما تم تزويد الجهاز بكاميرا ذات زاوية عرضية تبلغ 170 درجة، تسمح باستعراض الصور والأفلام خلال تصويرها على شاشة العرض. وقد حصل هذا الجهاز أيضاً على جائزة "إي. إف. دي. إيزنر 2006" تقديرًا لتصميمه المميز.

وكرّمت الشركة في تصميمها للطراز "أس 68" على عامل الجودة والوضوح. ويؤكد هذا الهاتف لاثني الموجة، الذي تبلغ مساحته 13 ملم، كافة التقنيات الحديثة التي تعزز أدائه الطبيعي في مجال الاتصال الصوتي كما أنه يتميز بسهولة استخدامه.

## راية" تفتتح مركز اتصال متطوراً

### "الوطنية" للاتصالات:

#### خدمة Wataniya iJack



هاني غويونين

أطلقت  
"الوطنية"  
للاتصالات خدمة  
"Wataniya iJack"  
التي تأتي نتيجة  
تعاونها مع شركة  
درايف المتخصصة  
في تأمين المحتوى  
لشبكات النقال.  
وتؤمن الخدمة

للمستخدمين تحميل مختاراتهم من الألعاب  
السلسلة، تطبيقات الأعمال، الموسيقى والنفقات  
وغيرها من المضامين الغنية.  
ويقول الرئيس التنفيذي لـ "الوطنية"  
للاتصالات "هاني غويونين إن الخدمة الجديدة  
سوف تلب المأربين التقليدي في تحميل المضامين  
إلى النقال وتوزيعها بسرعة فهاسية مهما كان  
حجمها، ما يدعم تحوّل النقال إلى كمبيوتر  
محمول. أما الرئيس التنفيذي لشركة درايف  
تيمو غويونين فيقول إن الخدمة تسهم في تطوير  
خدمات شبكات النقال وتلب دوراً محورياً في  
دعم جهود "الوطنية" لتقديم خدمات أفضل إلى  
عملائها، كما أنها سوف تقدّم إلى موفري  
المضامين الفرصة للترويج بطريقة اقتصادية  
وآقل كلفة.



رئيس مجلس الوزراء المصري د. أحمد نظيف يفتتح المركز

الشركة الرامية لمواكبة الطلب المتزايد على خدمات مراكز الاتصال في منطقة الشرق  
الأسوط وشمال أفريقيا. وحضر الافتتاح عدد من الوزراء بينهم وزير الاتصالات  
وتكنولوجيا المعلومات د. طارق كامل، إضافة إلى كبار الشخصيات الحكومية  
والقيادات العاملة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ويشغل للبنى  
الجديد مركز الاتصال مساحة 53800 متر مربع ويضم أكثر من 800 موظف. وقامت  
"راية" بتزويد المركز بأحدث ما توصلت إليه تقنيات الاتصالات في العالم لضمان  
توفير فائقة وأسعة من الخدمات ذات الجودة العالية وعلى مدار الساعة. وسيعمل  
على توفير هذه الخدمات فريق عمل مؤهل يتقن العديد من اللغات لتعزيز التواصل  
مع عملاء "راية" من مختلف قطاعات الأعمال التجارية والخدمات والمالية.  
ويقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة راية محمد خليل: "تأتي  
هذه الخطوة في إطار ستراتيجية الشركة للتوسع في تقديم خدمات مراكز الاتصال  
علما منا من كافة أنحاء العالم والتي تتطلب مستوى عالياً من الحرفية وموافقة  
معايير الجودة العالمية.

أما العضو المنتدب لمركز راية لخدمات الاتصال خالد شايف فيقول: "يمثل هذا  
البنى بداية مرحلة جديدة في تاريخ مركز راية لخدمات الاتصال، نظراً لما يوفره من  
بنية هيكلية معلوماتية متقدمة تضمن فعالية وجودة الاتصال إلى جانب تسهيل  
عملية مراقبة الجودة وإدارة العمليات.

## "إيكوانت" تعزز أعمال

### "أورانج" و"فرانس تليكوم" في المنطقة

أعلنت "فرانس تليكوم" عن بدء شركة أورانج Business Telecom  
بالنوسخ لتغطية كافة الخدمات في مجال "اتصالات الأعمال"  
على المستوى العالمي، ولتنفيذ الخطة الجديدة  
ستقوم شركة أورانج بزئنس سيرفيسز Orange Business  
Services وشركة "أورانج" في أسواق الأعمال. وستشمل شركة  
إيكوانت Equant شركة أورانج عالمياً في مجال خدمات الاتصالات  
مثل الاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت IP وخدمات تكنولوجيا  
المعلومات IT. كما ستعمل شركة فرانس تليكوم في مجال اتصالات  
للمؤسسات إضافة إلى إدارة شبكات اتصالاتها الحالية  
ومن هذه الخطوة، يقول الرئيس العام التنفيذي لشركة فرانس  
تليكوم ديفيديه لوجيارد: "تزيد مؤسسات الأعمال مزوداً واحداً  
يمكن الاعتماد عليه لتأمين كافة متطلباتها مهما كانت صعبة أو  
معقدة. وخدمات "أورانج بزئنس سيرفيسز" تسهل عملية الاتصالات  
بتوجيه شبكات الاتصالات الثابتة والفضالة وشبكات الاتصالات  
الخاصة وتكنولوجيا المعلومات TT."



أحمد حمزاوي



يوسف رفيع

وفي مقابلة مع "الاقتصاد والأعمال"، يقول نائب رئيس الشركة،  
رئيس منطقة أوروبا الشرقية والشرق الأوسط في "أورانج" ليونيل  
ريفيا: "تمتلك المنطقة مؤشرات نمو كبيرة ونحن نواصل توقيع  
الاتفاقيات مع مختلف الجهات الهامة لتعزيز فعاليتها من خلال  
شبكات الاتصالات الحديثة.  
أما رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في "أورانج"  
أحمد حمزاوي فيجده عن أسلوب "إيكوانت" في مقارنة أسواق  
المنطقة قائلا: "لدينا خبرة طويلة في البلدان العربية ونعتقد أننا  
بصد تحقيق نمو كبير في أعمالنا."

# بانوراما الاتصالات

## السعودية



خالد الفالح  
رئيس الجهاز

وقعت شركة اتصالات الاتصالات "موبيلي" وشركة الاتصالات المتكاملة وشركة بيانات الأولى، بحضور وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي محمد جميل ممل، أكبر عقد يشهده قطاع الاتصالات في المملكة، ويقضي بتنفيذ مشروع الشبكة الوطنية للألياف البصرية بغية دعم شبكة الهاتف النقال بشبكة ذات تقنيات عالية جداً، تكون بديلة عن الأسلاك النحاسية.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد اتصالات (موبيلي) خالد الكاف أن مدة تنفيذ العقد، الذي تم اختيار شركة طالس العالمية كمتاول رئيسي لتنفيذه، تستغرق 24 شهراً، ولت إلى أن شرعته تؤمن أن السوق السعودية تتمتع بقوة كبيرة، وتتحمل مشغلاً ومنافساً ثالثاً للهاتف النقال. تجدر الإشارة إلى أنه تم إنجاز 93 في المئة من تصاميم للمشروع، و25 في المئة من عمليات الحفر، و15 في المئة من التجهيزات المتعلقة بالألياف والأسلاك.

## اليمن



كشفت "يمن موبيل" عن استعدادها ل طرح ما قيمته 45 في المئة من رأس مالها للاكتتاب العام، حيث سيتم تخصيص 10 في المئة من الأسهم لوطفي وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات والجهات التابعة لها، و14 في المئة من الأسهم للشركات والبنوك والصناديق الائتمانية، فيما سيتم طرح 21 في المئة للمواطنين.

وستصل قيمة الأسهم الواحد إلى 500 ريال يمني، والحد الأدنى للفردي هو 20 سهماً بقيمة 10 آلاف ريال، والحد الأقصى 4000 سهم بقيمة مليوني ريال، وبالنسبة للشركات والبنوك حدد الحد الأدنى بـ 4000 سهم بقيمة مليوني ريال، والحد الأقصى بـ 120 ألف سهم قيمتها 60 مليون ريال.

يُشار إلى أن "يمن موبيل" خاضت تحدي تقديم خدمة الهاتف النقال كشركة قطاع عام إلى جانب تحدي تقديم الخدمة بنظام cdma خلافاً لشركتي النقال الأخرى ("سبا فون" و"سبستل يمن") اللتين تعملان بنظام "جي إس إم".

وقدوة شركة سعودية متحالفاً جديداً للفوز برخصة النقال الثالثة في اليمن، بعد أن استحوذت الشركة خلال الفترة السابقة على شركة يونيتيل اليمنية التي فازت بخدمة الهاتف النقال "جي إس إم" الثالث في اليمن. ويأتي ذلك تمهيداً لإنهاء الإجراءات القانونية والترتيبات المالية للوفاء بدفع قيمة الرخصة المخصصة للنقال وقدرها 149 مليون دولار، إضافة إلى اعتماد المبالغ اللازمة للتشغيل إلى جانب إقامة بنية تحتية متقدمة لخدمات "جي إس إم".

## اليمن

ومن المنتظر أن يتم الانتهاء من كافة الإجراءات خلال الأسابيع القليلة المقبلة لكي ينطلق التشغيل في بداية العام 2007 حسب الخطط المرسومة لدى الشريك السعودي وسط توقعات أن يبلغ حجم الاستثمار 335 مليون دولار، وهو أحد أكبر الاستثمارات حجماً في الجمهورية اليمنية، على الرغم من عدم تجاوز عدد مستخدميه الهاتف النقال في اليمن نسبة 7 في المئة من إجمالي عدد السكان.

## مصر



طارق كامل

وافق مجلس إدارة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر في اجتماع ترأسه وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات طارق كامل، على المرحلة الأولى لتحديث خدمات الاتصالات الدولية. وتهدف هذه الخطوة إلى جذب الاستثمارات العالية، وتشجيع المنافسة في مجال كابلات الاتصالات الدولية الموجودة، وتوفير السعرات اللازمة لتوسيع الشركات العاملة في خدمات نقل الصوت والإنترنت والبيانات.

كما ترمي إلى تعزيز دور مصر الإقليمي في قطاع الاتصالات الدولية، ونقل الخبرة العالية إلى الشركات المصرية في مجال إنشاء الكابلات الدولية وتشغيلها وصيانتها. وسُيُتَرَعَضُ العروض تباعاً صهيماً للتعاد مع التحالفات المؤهلة فنياً ومالياً وقانونياً، مع إعطاء الأولوية للتحالفات التي تدخل فيها شركات مصرية.

## تونس

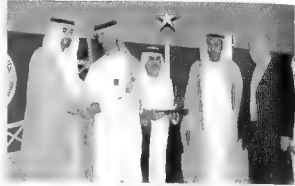


حصلت شركة تونيزيانا للهاتف النقال في تونس على قرض بقيمة 350 مليون يورو، (نحو 600 مليون دينار تونسي)، من مجموعة مصرفية بقيادة "سيني بنك" و"بنك آي. بي. سي"، وتضم تسعة بنوك تونسية.

وهذه هي المرة الأولى التي يتم منح مؤسسة في تونس قرضاً جماعياً بهذا الحجم، وهو يتوزع على مبلغ 225 مليون يورو كقرض خارجي، و 125 مليوناً كقرض داخلي، وسيخصص جزء من هذا القرض لاستخلاص قرض سابق كانت حصلت عليه "تونيزيانا" العام 2004 لتسديد مستحقات المرحلة الخاصة بانطلاق تشغيلها كأول مشغل خاص للهاتف النقال في تونس، بينما سيخصص الجزء الآخر لاقتناء تجهيزات لهذه المؤسسة لتقوية شبكتها وتطوير خدماتها. ■

## زيروكس الإمارات تفوز

بجائزة "الشيخ خليفة للامتياز"



خلال تسلم الجائزة

فازت شركة زيروكس الإمارات بجائزة "الشيخ خليفة للامتياز". وفي حفل خاص بالمناسبة، سلم ولي عهد أبوظبي الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان الجائزة إلى فريق "زيروكس الإمارات" الذي ضم نائب رئيس مجلس إدارة الشركة محمد حارب العتيبة، والمدير العام أندرو هيرت.

وإلى ذلك، فازت "زيروكس الإمارات" في وقت سابق، بجائزة "دبي للجودة"، كما حصلت في العام 2004 على شهادة الجودة "أيزو 2000 - 9001" تقديرًا لكفاءة "نظام إدارة الجودة" الذي تعتمد عليه لدعم خدماتها وعملياتها اللوجيستية.

وبالنسبة، قال هيرت: "نفخر بهذه الجائزة الرموقة التي تشكل حافزاً جديداً لمواصلة تطوير منتجاتنا وإرساء معايير جديدة للتميز". وتأتي هذه الجائزة تويجا للجهود التي بذلناها منذ تأسيس الشركة، حيث دأبنا على الالتزام بمعايير الجودة في كل ما نقوم به من خدمات ومنتجات.

## سوني الخليج:

منتجات جديدة



كاميرا DCR-SR100 من سوني

طرحت سوني الخليج الكاميرا الجديدة DCR-SR100 التي تعمل بالبطرس الصلب، وهي حاليًا، كاميرا الفيديو الوحيدة التي تعمل بهذا النظام في الأسواق.

وتستطيع هذه الكاميرا التقاط وتسجيل أصوات من كافة الاتجاهات أثناء التشغيل وأن تنتج أصواتاً رائعة أثناء العرض بفضل التقاطها لأصوات المحيطة من خلال ميكروفون اختياري يعمل بتقنية بلوتوث.

كما طرحت "سوني الخليج" كاميرا سايبيرشوت الجديدة والتطورة DSC-T30 وهي كاميرا رقمية تتميز بدقة 7.2 ميجابايتكسل لتقاط الصور الجيدة في أي وضع كان حتى خلال الأنشطة السريعة أو المصطب للتمت، كما أن عمر بطارياتها استثنائي ووظائفها سهلة التشغيل.

## "باناسونيك"

مجموعة متطورة من أجهزة البلازما

أطلقت "باناسونيك" مؤخرًا مجموعة متطورة من أجهزة تلفزيون البلازما "فييرا" (VIERA)، وتهدف هذه الخطوة إلى مواكبة الطلب المتنامي على تقنيات البلازما المستخدمة في شاشات العرض الكبيرة لأجهزة التلفزيون المسطحة. وجاء الإطلاق خلال مؤتمر صحفي عقده الشركة في فندق "أبراج الإمارات".

وتتبنى المجموعة الجديدة من "فييرا" عدداً من التقنيات المتطورة، ما يجعلها اختصاراً مثالياً لمشجعي الرياضة وهواة العرض السينمائي الذين يتطلبون إلى عرض تلفزيوني مميز وعالي الدقة. ويقول مدير تسويق المنتج في شركة باناسونيك الشرق الأوسط شيمبي نسوجيغامي: "نطمح إلى تلبية نحو 40 في المئة من حاجة سوق أجهزة تلفزيون البلازما على الصعيد العالمي، ويتوقع أن تنمو هذه السوق بمعدل 200 في المئة مقارنة بالنتائج الحالية ليصل الطلب العالمي على أجهزة تلفزيون البلازما إلى نحو 10 ملايين جهاز مع نهاية العام الحالي، وإلى 25 مليوناً بحلول العام 2010".

## "إيسون"

طابعة جديدة



الطابعة الجديدة من "إيسون"

أطلقت "إيسون" المتخصصة في مجال حلول التصوير والطباعة الرقمية طابعة جديدة من نوع "ستايلاس فوتو آر. إكس 640" (Stylus Photo 640) في أسواق الشرق الأوسط. وتوفر هذه الطابعة

للمهتمين بمعالجة الصور مجموعة من الميزات المتطورة التي تلبى احتياجاتهم في مجال طباعة صور عالية الجودة من المصادر الرقمية والعادية.

عن الطابعة الجديدة يقول المدير العام لشركة إيسون في الشرق الأوسط خليل البلوي: "تم تصميم طابعة "ستايلاس فوتو آر. إكس 640" بالاعتماد على خبرات شركتنا المكثفة في مجال الطابعات متعددة المهام. وستحظى هذه الطابعة باهتمام شريحة واسعة من المهتمين بمعالجة الصور، نظراً لميزاتها الاحترافية في إظهار الصور ومسحها بجودة عالية بالإضافة إلى ميزة الطباعة من دون وصلها بالكمبيوتر".

وتتضمن حزمة الإضافات الجديدة على طابعة "ستايلاس فوتو آر. إكس 640" ميزات مثل الطباعة على الأقراص الليزرية وشاشة عرض ملونة من الكريستال السائل بقياس 2,5 بوصة وماسحة ضوئية بدقة 3200 نقطة في البوصة مع وحدة شفافة مدججة. وتتميز الطابعة بوجود 6 خراطيش للحبر حيث يستطيع المستخدم استبدال خراطيش الألوان الفارغة فقط مما يساهم في تخفيض التكاليف. ■

# بورشه 911 توربو المزيد من القوة والدينامية

دبي - خطار زيدان



أين يمكن اختبار سيارة بورشه 911 توربو حلبة سباق، خصوصاً إذا كانت السيارة هي بورشه 911 توربو التي تخفي تحت غطاء محركها قوة 480 حصاناً. حلبة سباق دبي، أوتودروم كانت مكان الحدث، حيث قامت مجموعة من ممثلي الصحافة في دول المنطقة، بدعوة من مكتب "بورشه" الإقليمي في دبي، باختيار سيارة 911 توربو الجديدة، بجعلها السادس (الجيل الأول ظهر في العام 1974)، وبما تحويه من مفاجآت إيجابية على صعيد القوة وجمال المظهر، والثبات والأمان، ما يعد بالترتيب من متعة القيادة التي تشتهر بها سيارات بورشه.

مثالي في كافة الظروف. ويحتوي نظام بورشه للتحكم بالتماسك "Porsche Traction Management PTM" على قابض متعدد الأفراس يتحكم كهرومغناطيسي لتوزيع مثالي لقوة المحرك ما بين المقدمة والمؤخرة. وهو يفاضل في توزيع القوة خلال أجزاء من الثانية حسب أسلوب قيادة السائق وطبيعة الطريق. ويؤمن التحكم بانزلاق السيارة من مختلف الجهات، وثباتها على الطرقات، وفي مختلف ظروف القيادة

كما يتوفر تجهيز إضافي يسمى "حزمة سبورتس كرونو توربو" Package Turbo يعطي للسيارة قوة إضافية مجرد الضغط على مفتاح خاص، عبر زيادة ضغط التوربو، فيرتفع عزم الدوران بمعدل 60 نيوتن/متر، ليصل إلى مستوى 680 نيوتن/متر، مما يعطي السيارة استجابة أفضل وقوة تجاوز أكبر.

أما بالنسبة لنظام التعليق، فجهزت 911 توربو كتجهيز قياسي بـ "نظام بورشه للتحكم الفعّال بال تعليق" Porsche Active Suspension Management الذي يؤمن

للسيارة سرعة قصوى تبلغ 310 كلم/س. وهذه المرة الأولى التي تشهد سيارة رياضية مزودة بعجلة تروس أوتوماتيكية تسارعاً أعلى من مثيلتها المزودة بالعجلة اليدوية. ويعود السبب إلى التفاعل ما بين جهازي التوربو بهندسة التوربين المتجدلة ونظام بورشه للتحكم بالتماسك والإعداد الجديد لـ التيرتورنيك أس.

وقد زوّدت علية التروس التيرتورنيك إس بخاصية "الحافظة على النسب" Fast-Off function تؤدي إلى ظروف قيادة أكثر ديناميكية على المنعطفات والطرق المتعرجة، إضافة إلى خاصية "وظيفة تبديل النسب نزولاً بسرعة" Fast-Back function التي تسمح للسائق بتبديل النسب نزولاً بشكل أسرع عند استخدام المكابح بأسلوب رياضي والإنقزال بسرعة من دواسة الوقود إلى المكابح.

اعتمدت "بورشه" في سياراتها الجديدة نظاماً جديداً مطوّراً للتحكم بالرفع الرباعي، يمكن من خلاله نقل قوة المحرك الهائل إلى الطريق بفعالية كبرى مع توفير تماسك

جُهزت بورشه توربو 911 ذات الدفع الرباعي بمحرك من 6 أسطوانات متماكسة أفقياً من مادة الأنيوم، سعته 3,6 لترات كالجيل السابق، إلا أن قوته ازدادت من 420 إلى 480 حصاناً عند 6,000 د.د. كما ارتفع عزم الدوران من 560 إلى 620 نيوتن/متر عند ما بين 1,950 د.د. و 5,000 د.د. وللمرة الأولى في تاريخ "بورشه" تحتوي رائدة طرازات 911 على شاحني هواء توربو بتقنية "هندسة التوربين المتجدلة" Variable Turbine Geometry VTG وذلك للتحكم فعال بدفع غاز العادم عبر كافة دورات المحرك. وهذا ما يضيئ على المحرك قوة إضافية على الرغم من أن سعته لم تزداد.

على التروس بدوية من 6 نسب أمامية أو أوتوماتيكية تيرتورنيك أس. وتتمسار السيارة الأجهزة بعجلة يدوية من صفراً إلى 100 كلم/ ساعة خلال 3,9 ثوان، بينما يتطلب الوصول إلى 160 كلم/ ساعة 8,4 ثوان فقط، في حين تنخفض للحد إلى 3,7 ثوان بالنسبة للسيارة المجهزة بعجلة تروس تيرتورنيك، علماً أن كلا من علجتي التروس ثمانان



## توقع نجاح الجيل السادس

قال مدير عام "بورشه الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" ديش بايكي إن أكثر من 50 ألف سيارة 911 توربو شملت لبرنامجاً منذ إنطلاقها في العام 1974. وقد حقق الجيل الخامس منها نجاحاً كبيراً يبع منه نحو 22 ألف سيارة، ويعود النجاح الكبير لهذا الطراز إلى التقنيات المهمة التي يتضمنها والموصلات المتطورة التي تلبى تطلعات عملاء السيارات الرياضية المميزة. وتوقع أن يحقق الجيل السادس المزيد من النجاح في الأسواق العالمية وأسواق المنطقة، وأن تحقق مبيعاته خلال السنة المالية 2006/2007 أكثر من 6 آلاف سيارة.



من التجهيزات للمتطورة بناءاً للتحسين الداخلي للجيل الحالي من 911 كاريبا، وهي تحتوي الآن على فرش وتطعيم جلدي تجهيز قياسي.

كما جهزت السيارة بـ "نظام بورشه للتحكم بالاتصالات" Porsche Communication Management يتضمن جهاز ملاحه يعمل على أقراص دي في دي DVD مدعمة - كتجهيز قياسي - وهو يتوفر بهاتف وسجل آداء إلكتروني Logbook كتجهيز إضافي. أما بالنسبة لنظام الصوت فهو طراز "بوس" Bose Surround Sound System 13 مكبر صوت ومضخم رقمي يسع أذن من التجهيزات القياسية الأخرى هناك مرآتان جانبيتان تعملان على منع انزياح نظر السائق أوتوماتيكياً، إضافة إلى نظام تنبيه ضد السرعة يتضمن مجسات وأدوار مراقبة كل من مقصورة الركاب وجسم السيارة (عبر وحدات تلامس خاصة في الجسم الخارجي)، إضافة إلى عدد من التجهيزات الإضافية مثل نظام "بورشه" المساعد في ركن السيارة، Park Assistant، ونظام تواصل السيارة مع المنزل HomeLink System القابل للبرمجة.

كما أعلنت "بورشه" أن كلفة اقتناء الجيل السادس الجديد من 911 توربو انخفضت بنسبة 20 في المئة عن سابقتها، وأصبحت فترات الصيانة الدورية 30 ألف كلم بدلاً من 20 ألفاً.

وأصبحت 911 توربو متوفرة للعملاء في منطقة الشرق الأوسط ابتداءً من نهاية الشهر الماضي، ويبلغ ثمنها في دول مجلس التعاون 121,900 دولار، في حين يتغير هذا السعر في دول المنطقة الأخرى وفقاً لشروط احتساب الضرائب. ■

السائق في حال تضرر أي إطار. وعملت "بورشه" في سياراتها الجديدة على استخدام مواد خفيفة الوزن وأكثر صلابة في صناعة السيارة، مثل اعتماد أبواب صنعت بأكملها من الألمنيوم، وبالقالي فإن الجيل الجديد من 911 توربو أخف وزناً من الجيل السابق بـ 11 كغ، ويصل وزن السيارة الإجمالي إلى 1585 كغ. بناءً على ذلك تتمتع السيارة بنسبة قوة للوزن تبلغ 3.3 كغ لكل حصان. والتصميم الخارجي للسيارة يوحي بالقوة ويتميز بخطوطه الديناميكية الرياضية، من دون التخلي عن روحية وتراث عائلة 911 الشهيرة.

التعديلات شملت المقدمة مع مداخل الهواء المشدودة واللافتة التي تحتوي إشارات تنبيه جديدة تعمل بتقنية الديود LED. وضعية مصابيح الضباب المتباعدة معززة. أما من الجهة الخلفية فيتخذ تصميم 911 توربو منحى أكثر قوة.

القصورة الداخلية أعيد تصميمها بعدد

للسائق خيارين لوضعية التعليق: إما رياضية ومريحة، لظروف القيادة العادية، أو أكثر رياضية وديناميكية، لظروف القيادة الأكثر رياضية. كما جهزت بورشه سيارة التوربو بنظام مكابح متطور، أكثر فاعلية من الجيل السابق، وقدرته أكبر على التجاوب بالسرعة المطلوبة. وقد جهزتها بمكابح أمامية، كالتتي جهز بها طراز كاريبا جي تي، وتتضمن ملاقط كبح بستة مكابح مع "حشوات" تغطي مساحة أكبر من السابق بـ 42 في المئة وأقراص كبيرة بقطر 350 ملم، بدلاً من 330 ملم في الجيل السابق.

كما يمكن الحصول، كتجهيز إضافي، على "مكابح بورشه من السيراميك المركبة" Porsche Ceramic Composite Brakes للحصول على قوة كبح أكبر.

كما اعتمدت "بورشه" في تجهيزات 911 توربو، كجهازي سياراتها، على أعلى معايير السلامة، فزوّدها بوسادتي هواء أماميتين بحجم كامل للسيارة، إضافة إلى نظام بورشه للحماية من الاصطدامات الجانبية "Porsche Side Impact Protection POSIP"، بفضل الدعامات الاندائية للابواب وأربع وسائد هوائية، تشمل وسادة رأسية وحافة كل من الناخذتين الجانبيتين وسادة لمنطقة الصدر وضعت في جانب ظهر كل من المقعدين الأماميين. يُذكر أن وسادتي الهواء الرأسية والجانبية تعملان بالتناغم مع بعضهما البعض عند اصطدام جانبي بأسلوب يعتمد "بورشه" للمرة الأولى في عالم صناعة السيارات، بالإضافة إلى أمانة أمان بثلاث نقاط مع نظام شد مسبق وآخر مخفف للضغط في المقدمة. كما جهزت 911 توربو الجديدة كتجهيز قياسي بـ "نظام بورشه لراقبة ضغط الإطارات" Pressure Control Tyre الذي يراقب باستمرار ضغط الهواء في كل إطار، وينبّه





الماضي، وقد بلغت مبيعات الفئة أس 3524 سيارة.

مدير عام المبيعات والتسويق في مرسيدس بنز الشرق الأوسط يوهانس فرويتس يقول "إنّ عدداً من المرازات الجديدة سوف يتم طرحه في النصف الثاني من العام الحالي، وأهمها الفئة إي في شهر يوليو الحالي، والفئة جي في شهر سبتمبر المقبل، مما سيعطي لمبيعات الشركة دفعا إضافيا ونتائج إيجابية".

## مبيعات "هوندا" في الشرق الأوسط

تتمتع بنسبة 53 في المئة

حققت مبيعات سيارات مرسيدس بنز في الشرق الأوسط نمواً نسبته أكثر من 53 في المئة في شهر مايو الماضي، مقارنة بالفقرة نفسها من العام الماضي، حيث وصلت مبيعاتها إلى أكثر من 1600 وحدة، مقارنة بـ 1046، ووصلت مبيعات الفئة أس إلى 675 سيارة. وفي حين حققت أسواق المملكة العربية السعودية النمو الأكبر بنسبة 155 في المئة ببيع 396 وحدة، فإنّ الأسواق الإماراتية تحصد الأهم والأكبر للمصنّع الألماني، بمعدل 576 سيارة خلال شهر مايو؛ كما سجلت مبيعات "مرسيدس" في الأردن نمواً بنسبة 171 في المئة. وبهذا تكون بلغت نسبة نمو مبيعات مرسيدس بنز منذ بداية العام الحالي ولغاية آخر مايو الماضي أكثر من 30 في المئة، ببيع 7627 سيارة، مقارنة بـ 5846 سيارة في الأشهر الخمسة الأولى من العام

## "بيجو" تطرح طراز 407 كوبيه الجديدة



استعرضت شركة بيجو الفرنسية سيارة 407 كوبيه الجديدة أمام مجموعة من الصحافيين على حلبة سباق السيارات في دبي، أوتودروم، حيث تم اختبار مكان هذه السيارة الجديدة التي تجمع ما بين جمال المظهر وقوة الأداء وفخامة المقصورة.

جُهزت 407 كوبيه بنوعين من المحركات، محرّك من 4 أسطوانات، بسعة 2,2 ليتر وقوة 163 حصاناً عند 5875 د.د. وعزم دوران يصل إلى 220 نيوتن/متر عند 2000 د.د.؛ وأما محرّك 6- أسطوانات V6، فتبلغ سعته 3 ليترات وتصل قوته إلى 211 حصاناً عند 6 ألف د.د. وعزم دورانه الأقصى إلى 290 نيوتن/متر عند 3750 د.د.

وقد زوّدت السيارة بنقل حركة أوتوماتيكي أو يدوي سداسي السرعات، وبنظام فرامل مانع للانغلاق، ونظام التبات الإلكتروني ESP، والنظام المساعد للفرملة الطارئة EBA، ونظام التحكم بالدفع ASR. كما جُهزت بأعلى معايير السلامة والأمان، من خلال هيكلها قوي الصلابة، والوسائد الهوائية الست، وقفل مضاد لاقحام السيارة، إضافة إلى تجهيزها بمصابيح الزنون الأمامية، والمشاعلات الأوتوماتيكية للزجاج الأمامي، ونظام مساعد لركن السيارة وإشارات منبهة لكشف الضغط في الإطارات وكشف تعطل التلمبات، أما بالنسبة للمقصورة الداخلية فتتميّز بأناقته وعملائتها.

## مجموعة بي أم دبليو

نمو المبيعات بنسبة 9,8 في المئة

سجلت مجموعة بي أم دبليو (بي أم دبليو، ولز رويس وميني) نمواً في مبيعاتها بنسبة 9,8 في المئة خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام 2006، حيث بيعت 567,903 سيارات، مقارنة بـ 517,249 في الفترة نفسها من العام الماضي. وحققت الشركة أعلى معدل نمو في الأسواق الصينية بلغ 66,1 في المئة ليصل حجم مبيعاتها إلى 17,951 سيارة (مقابل 10,810 سيارات خلال الفترة نفسها من العام الماضي).

كما شهدت مجموعة بي أم دبليو نمواً استثنائياً في الأسواق الأوروبية خلال العام الجاري. ومنذ بداية العام حتى نهاية شهر مايو، ارتفعت مبيعاتها في إيطاليا بنسبة 16,9 في المئة، حيث بيعت 43,081 سيارة (مقابل 36,862 سيارة خلال الفترة نفسها من العام الماضي)، كما زادت المبيعات في إسبانيا بنسبة 15,1 في المئة لتصل إلى 26,142 سيارة، وفي بلجيكا بنسبة 30,6 في المئة لتصل إلى 15,929 سيارة.

والتفتت مبيعات علامة "بي أم دبليو" منذ بداية العام وحتى نهاية شهر مايو بنسبة 13,3 في المئة، وبيعته 485,450 سيارة (مقابل 428,537 في الفترة ذاتها من العام الماضي). وقد حققت الفئة السابعة، وهي أفخم طرازات "بي أم دبليو"، أكبر نسبة زيادة بلغت بنسبة 40,4 في المئة، 20,938 سيارة مقابل (14,917)، وازدادت مبيعات الفئة الثالثة لتصل إلى 207,469 سيارة مقابل 151,647، بمعدل نمو 38,8 في المئة. أما الفئة الخامسة، فقد ارتفعت مبيعاتها بنسبة 4,3 في المئة، حيث

بيعت  
96,404  
سيارات  
مقابل  
92,441





للسيارات "الجال" لنخبة محددة لغرضه اقتناء سيارة "بوجاتي فايرون" التي تعتبر إحدى أسرع وأخف السيارات في العالم، وهي ذات محرك من 16 أسطوانة وقوة 1001 حصان وسرعة قصوى تصل إلى 400 كلم/ ساعة، وسوف تتوفر هذه السيارة لـ 70 شخصية فقط من المشاهير وأصحاب النفوذ حول العالم.

## "الفسان للسيارات"

### و"كيل" بوجاتي" في السعودية

أبرمت مؤخراً شركة بوجاتي عقداً مع "الفسان للسيارات" يمنح الأخيرة الوكالة الحصرية لتسويق مبيعاتها وتطبيق خدمات ما بعد البيع في المملكة العربية السعودية. وتجدر الإشارة إلى أن "الفسان للسيارات" هي اللزوم المعتمد ووكيل خدمات ما بعد البيع لسيارات "لمبورغيني" و "بنقلي" و"براجات" و"كاسي" و"سالمين يو. أس. أي"، بالإضافة لشركة كارات دو شاتليه البلجيكية، المتخصصة بتصفيح وتعديل مياكل السيارات.

ومع الوكالة الحصرية لـ "بوجاتي" سوف تفتح "الفسان

## "شفروليه" تطرح طرازات

### العام 2007 في السعودية



تم مؤخراً إطلاق طرازات العام 2007 من سيارات شفروليه "تاهو" و "جي إم سي يوكون" و "يوكون دينالي" الجديدة كلياً لدى "كلاء" جنرال موتورز في المملكة العربية السعودية، شركة التوكيلات العالمية للسيارات، شركة الجميع للسيارات، شركة عبد الطيف العيسى للسيارات وشركة عمر أبو بكر بالبيد.

ويجيز "تاهو" الجديد بالجيل الرابع من محركات فورتك V8 بسعة 5,3 ليترات، بقوة 355 حصاناً، إضافة إلى نظام التحكم الفعّال باستهلاك الوقود؛ بالإضافة إلى مجموعة غنية من تجهيزات السلامة والأمان تشمل سائر هوائية مثبتة في السقف لصفوف المقاعد الثلاثة مع نظام للحماية من الانقلاب. وقد تم دعم هذه التجهيزات من خلال شاسي، وبنية تحتيّة مقوّاة تتميّز بصلابتها وقوتها العالية على توفير مستويات متفوّقة من الحماية لكل الركاب. أما التجهيزات التقنية، فتشمل نظام تشغيل للمحرك من بُعد مع جهاز تكييف بمعايير يمكن تحديثها مسبقاً.

ويتميّز "يوكون" 2007 بتصميمه الخارجي الانسيابي، وقد تم تجهيزه بالجيل الرابع من محركات V8؛ ويوفر محرك فورتك V8 بسعة 5,3 ليترات القياسي، بقوة إجمالية تبلغ 355 حصاناً مع 372 واطل قدم من عزم الدوران. ومع نظام إدارة الوقود النشط، يمكن لطراز "يوكون" الجديد أن يوفر في استهلاك الوقود بنسب ملحوظة.

أما "يوكون دينالي" فيتوفّر بمحرك V8 بسعة 6,2 ليترات، مع جهاز بخاخ إلكتروني، بقوة إجمالية تبلغ 441 حصاناً وعزم دوران يصل إلى 615 نيوتن/ متر.

## "الناבודה للسيارات" تحتفل

### بإطلاق سيارة أودي Q7



تحول حفل إطلاق طراز أودي لل متعدد الاستخدام Q7، في مدينة دبي إلى حفل فني واستعراضي كبير، حضره حشد كبير من المدعوين وصل عددهم إلى 1500 شخص.

أقيم الحفل برعاية الشيخ خليفة جمعة النابودة، رئيس مجلس إدارة شركة النابودة للسيارات، وكيل سيارات أودي في دبي والإمارات الشمالية.

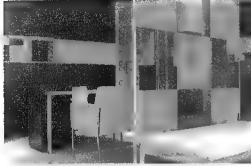
يُجيز طراز Q7 بمحرك من نوع V8 سعة 4,2 ليترات، ذي تقنية ضخ مباشر للوقود، وتبلغ قوّته 350 حصاناً، وبتقنية (tiptronic) سداسية السرعات القائمة على نظام تحويل القيادة الآلية.

كما تمّ تجهيزه بالعديد من الموصافات الفاخرة التي تليق باسم "أودي"، مثل الأضواء الأمامية للتكنية ألياً التي تعمل على غاز xenon، و7 مقاعد جلدية الكساء، وصندوق خلفي إلكتروني التحكم، ولوحة نظام متعددة الوسائط، ومكثف ثنائي ألي التحكم، و عجلات بسبيكة معدنية قطرها نحو 48 سم، مع قدرة دوران 3500 كلغ، ونظام ضبط المسافة بواسطة الرادار، ونظام الفتح والتشغيل بلا مفتاح.

إضافة إلى تزويده بكاميرا خلفية مع نظام استشعار سمعي للركن والتوقف، ونظام متقدم من الفتح والتشغيل بلا مفتاح، ونظام ملاحة.

وتجمع أودي Q7 ما بين أناقة المظهر والمرونة والتكنولوجيا المتطورة والفخامة التي تطبع الأليام من الطراز الأول، فهي تتمتع بسقف بانورامي ونظام التعليق الهوائي القابل للتكيف مع أحوال القيادة والطريق.

## Jaquet Droz بوتيك وابتكار



افتتحت دار جاكوب دروز Jaquet Droz أول بوتيك لها في أوروبا بمدينة جنيف في 40 شارع دورون. وصمم هذا المتجر الجديد الفاخر بالكامل كمكان دافئ يركب بعشاق ومتقني هذه الماركة العالمية الفخمة. ويأتي هذا البوتيك ثانياً بعد البوتيك الأول في العاصمة اليابانية طوكيو، وذلك تنفيذاً لخطة توسعية للدار تشمل افتتاح محلات يزيد عددها على الألفي عشرة بحلول العام 2009.

وتقدم صناعة جاكوب دروز Jaquet Droz ذات المستوى الأدنى الآن رؤية مزدوجة في صناعة الساعات تعكس لنا النصف الآخر من المرأة بشكل متكامل وذلك من خلال فنانين سكوتن إيساي، نوار نومبروس كلاوسوس (اليمين الأسود) Grande Seconde Email Noir Numerus Clausus ذات الإصدارات المحدودة المؤلفة من 88 قطعة.

## UNICOIL تستخدم حلول SAP NetWeaver

أعلنت SAP أنَّ UNICOIL، المتخصصة في تصنيع منتجات الحديد المطلي في الشرق الأوسط، البدء بتطبيق حلول SAP NetWeaver لدعم استراتيجيتها التوسعية وعملياتها المتكاملة، التي تشمل متابعة وإعداد تقارير عملها، وتحسين إدارة سلسلة التوريد، واحتساب تكاليف الإنتاج والحد من قلة دقة البيانات واعتماد إدارة الموجودات.

ويقول رئيس قسم تقنية المعلومات في UNICOIL أحمد شعبان: "نسهم حلول SAP NetWeaver في تخفيض الوقت اللازم لإيصال منتجاتنا إلى الأسواق وتقليص معوقات الخدمة في العمليات الصناعية والمساعدة في تحديد أسعار البيع البينة على القيمة السوقية وتكلفة الإنتاج".

ويعتبر رئيس SAP Arabia عصام عفاني أنَّ تطبيق UNICOIL لحلول SAP يأتي في وقت تشهد فيه الشركة نمواً ملحوظاً في المنطقة وخصوصاً في المملكة العربية السعودية؛ ولقد تمَّ تصنيف SAP في المركز الأول في مبيعات برامج تطبيقات المؤسسات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

## Jaeger-LeCoultre Aston Martin

في فيلا مودا



قدمت دار جيجر-لوكلتر جديدها وهو ساعتها Amvox I R Alarm وAmvox I اللتان تتميزان بالوصفات الرياضية وباليزات المستوحاة من سيارات استون مارتون الشهيرة، وذلك في فيلا مودا Villa Moda في الكويت.

المدير الإقليمي لدار Jaeger-LeCoultre غيلان ماسبيبول أشار إلى أن جو العرض الراقي والأنيق يتلاءم كثيراً مع روح الدار وساعاتها تماماً كفيلا مودا التي تتميز بجمال التصميم وملاح للوكس والفخامة. وقال: "يشرفنا أن يستمر التعاون بيننا وبين استون مارتون، الشركة التي أضافت إلينا الكثير والتي كانت مصدر إلهام لبعض ابتكاراتنا الرياضية التي تلاقي نجاحاً منقطع النظير".

## Coach Bridle Sport من LOCMAN



تجمع ساعات Coach الرياضية من LOCMAN الإيطالية بين التصميم العصري مع السوار النسيجي الأنيق والملابس المتلازم. تمتاز هذه الساعة بغلافها الخارجي الأنيق والمثلث المصنوع من الحديد غير القابل للصدأ، وبقرصها الفضي الذي تزيينه أرقام رومانية أنيقة باللون الأسود.



## Boss Selection

### للرجل المتميز

طرح Hugo Boss مجموعتها الجديدة من عطر الرجال Boss Selection التي تتميز بحرفية المزج بين الحداثة والعراقة، إذ يجمع العطر الجديد بين أوراق الأرز وأغصان الباتشولي.

شُمع عطر Boss Selection للرجال الذين يبحثون عن التميز الذي يعكسه زجاجة العطر بألوانها الدافئة.

## AFS توقع اتفاقية تعاون مع "وايركارد"

أعلنت شركة AFS المتخصصة في خدمات الدعم والإسناد والمعالجة الإلكترونية للبطاقات وخدمات القروض الائتمانية في المنطقة، عن توقيع اتفاقية مع شركة وايركارد، إحدى أبرز الشركات الأوروبية العاملة في مجال توفير نظم الدفع الإلكتروني المباشر المزدوجة بخدمات متكاملة لإدارة المخاطر.

الرئيس التنفيذي في شركة AFS رسول حجيريقول: "إننا نتمتع بعلاقة تعاون ثنائي مشر مع "وايركارد"، ما يعطينا الفرصة لتعزيز مستويات خدماتنا ويتيح لهم الدخول إلى الأسواق الجديدة الواعدة في الشرق الأوسط".

أما الرئيس التنفيذي في شركة وايركارد إيه جي ماركوس براون فأشار إلى مواصلة شركتهم "إنتاج ستراتيجية ناجحة طويلة الأمد تحظى باهتمام الشركات والمؤسسات العاملة على نطاق عالمي".



## "باتشي" ومباريات كأس العالم

طرح شركة المتحدين السعودية "باتشي"، للتخصص في صناعة الشوكولاته، تصميماً فريداً لكرة قدم مصنوعة من الشوكولاته في معظم معارضها في المملكة، وذلك تعبيراً عن فخرها بالإنجاز الذي حققه المنتخب السعودي عبر تأهله إلى مباريات كأس العالم في المنيا.

وتأتي تلك الخطوة، وفق نائب مدير عام المبيعات والتسويق للشركة إيهاب مقي، تأكيداً على حرص الشركة على التواصل مع الأحداث الرياضية العالمية وخصوصاً عندما يتعلق الأمر بمشاركة المنتخب السعودي في حدث بأهمية كأس العالم.



من اليسار: عبد الله هاشم سالم الفاعر وسيمون ميتش

رسم للمعاملات.

أما مساعد مدير عام وحدة الأعمال الإلكترونية "eCompany" عبد الله هاشم أشار إلى أن هذه الخدمة "تتيح الاستفادة من خدمات حكومة دبي الإلكترونية عبر منصة الدفع الإلكتروني المعتمدة لدى اتصالات".

سالم الفاعر: "إننا نشجع جميع الناس في دبي على إنجاز معاملاتهم إلكترونياً، بما يسهم في دعم مساعي حكومة دبي إلى توفير بيئة متطورة وعالية الكفاءة والسرعة لتسديد رسوم المعاملات.

## بطاقات "أمريكان إكسبرس" لتسديد الرسوم الحكومية في دبي

وقّعت شركة أمريكان إكسبرس اتفاقية مع حكومة دبي الإلكترونية لتتيح لحاملي بطاقات "أمريكان إكسبرس" في دولة الإمارات استخدام بطاقتهم عبر الإنترنت لتسديد قيمة العديد من الخدمات الحكومية، وذلك من خلال خدمة الدفع الإلكتروني "ePay" التي طوّرتها حكومة دبي الإلكترونية والمعمومة من "اتصالات".

المدير الإقليمي لشركة أمريكان إكسبرس الشرق الأوسط في الإمارات سيمون ميتشل أوضح أن خدمات التسديد الإلكتروني تضيي قيمة أكبر إلى مجمل الخدمات المقدمة حالياً على البطاقة. وتعتبر هذه الخدمة استجابة تلقائية للطلب المتزايد من قبل أعضاء بطاقتنا لتقديم خدمات تسديد أكثر مرونة وكفاءة.

ويقول مدير الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية

## ”لازوردي“ تطلق

مجموعة الصيغ



عبد العزيز العليم

تجاري لببيع الذهب والمجوهرات مؤرّعة داخل للملكة والخليج العربي.

وتطوّر العليم إلى أن مجموعة لازوردي عقدت اتفاقية في مطلع العام الحالي مع شركة التعدين العربية السعودية ”معادن“ للتحقق الحصري في تصفية الذهب الخام الذي يتم انتاجه.

ثم تحدث المدير العام التنفيذي للمجموعة امين الحفان مشيراً إلى أن ”لازوردي“ تعتبر رابع أكبر مصنع للذهب والمجوهرات في العالم، بالإضافة إلى أنها تضم 5 مصانع تنتج مختلف المشغولات والمنتجات مستخدمة أحدث التقنيات العالمية، لافتاً إلى أن المجموعة تهدف إلى اختراق السوق العالمية.

## تعاون بين PRO TECHnology وقناة الجزيرة

أعلنت ”برو تكنولوجيا“ PRO TECHnology لتوفير حلول التخزين والدعم الفني والأرشيف الرقمية والحوسبة النقالة عن توقيعها اتفاقية مع قناة الجزيرة العالمية لتزويد محطة الأخبار التلفزيونية الجديدة الصادرة باللغة الإنكليزية بالبنية التحتية للشبكة بحلول ”شبكات مناطق التخزين“ (Storage Area Network) من ”أبل“ (Apple).

كما ستزوّد ”برو تكنولوجيا“ محطة ”الجزيرة العالمية“ بحلول الصوتيات والمرئيات الونكة على برنامج ”إكسآن“ (XSAN)، وهو نظام خادم خاص بحلول شركة أبل يسمح لأجهزة الكمبيوتر المتعددة في وقت واحد الوصول إلى مصادر البيانات على نظام اكس. سيرف رايدز Xserve RAID الذي يتميّز بسعات ضخمة تصل إلى عدة تيرا بايتس -terabytes- وبيتا بايتس petabytes بالاعتماد على قنوات اتصال عالية السرعة مصنوعة من الألياف.

## اتفاقية لوجيستية

### بين ”جي اي سي“ و”بهاسكر جلوبال“

أعلنت ”جي اي سي“ للخدمات البحرية واللوجيستية وخدمات الشحن عن توقيع اتفاقية مع شركة بهاسكر جلوبال الهندية لتعزيز حضورها في جنوب آسيا.

تقضي هذه الاتفاقية، التي تعتبر من أبرز الاتفاقيات التي وقعتها الشركة مؤخراً في قطاع تزيم العمليات اللوجيستية إلى طرف ثالث (PL3)، بإشراف ”جي اي سي“ على كافة العمليات اللوجيستية لـ”بهاسكر جلوبال“ المتعلقة بإدارة التخزين لنحو 2500 طن متري من المنتجات الغذائية ”فاناسياي“ التي تنتجها الشركة، تمهيداً لنقلها إلى الهند انطلاقاً من مخازن ”جي اي سي“ الكبرى الواقعة في جنوب سريلانكا، والتي تبلغ مساحتها 60 ألف قدم مربع.

الرئيس التنفيذي لـ”جي اي سي“ سريلانكا بريثلال فيرنانودو أوضح أن ”جي اي سي“ ستقوم بتوفير حل متكامل لـ”بهاسكر جلوبال“ يتضمن كافة الترتيبات المتعلقة باستيراد المواد الأولية وإدارة المخازن الكبرى والنقل ووثائق التصدير وعمليات المتابعة ليتم في النهاية تسليم الحاويات من خلال ”جي اي سي“ الهند إلى الأطراف المعنية.

## ”دريك أند سكل إنترناشيونال“

### تنتهي بناء محطة تبريد في دبي

أعلنت ”دريك أند سكل إنترناشيونال“، المتخصصة في مجال أعمال مقاولات الهندسة الكهربائية والميكانيكية في الإمارات، عن الانتهاء من أعمال تشييد محطة تبريد ضخمة لإنتاج ألف طن من المياه الباردة وأنظمة التكييف في مشروع ”جميرا بيتش ريزيدنس“.

ويقول مدير المشاريع في ”جميرا بيتش ريزيدنس“ عمرو السمكري: ”تعتبر هذه المحطة إحدى كبرى محطات التبريد في العالم، وستقوم بإنتاج وتجهيز مياه مبردة لنظام التكييف الخاص بمجمعات أبراج سكنية وغندقية يبلغ عددها 40 برجاً، تشكل مشروع ”جميرا بيتش ريزيدنس“.

وتعمل ”دري للعمليات“ على تشييد هذا المشروع على مساحة 1,7 كلم مربع، بتكلفة تقدر بـ6 مليارات درهم إماراتي.

## ”بيبي غولد“

### هدية المونديال

مع بداية موسم كرة القدم، أطلقت ”بيبيسكو إنترناشيونال“ المنتج الخاص ”بيبي غولد“، وهو شراب جديد ذو نكهة فريدة استحوذ على اهتمام الشباب اللبناني، والذي يعرض صور كبار نجوم كرة القدم مثل دافيد بيهكام رونالدو وروبرتو كارلوس.

ويقول مدير التسويق لدى ”بيبيسكو إنترناشيونال“ في منطقة المشرق سامي عوض: ”إن ”بيبي غولد“ لقي نجاحاً لم تنوّقه في نقاط البيع في السوق اللبنانية“.

ويشير إلى أن هدفنا الرئيسي هو تلبية السوق اللبنانية عن طريق تزويد مستهلكينا بمنتج جديد ومتنوّع مع انطلاق موسم المونديال وتقديم صورة فريدة ومتجددة لمنتجات ”بيبي“.



في قطاع الضيافة، وسبق أن شغل منصب مدير المبيعات لمنطقة الخليج في فندق "جرودنور هوس" - دبي.

#### علي صالح



أعلنت فنادق ومتجعات دانات، التابعة للمؤسسة الوطنية للسياسة والفنادق عن تعيينه مديراً عاماً لفندق الفرق في أبو ظبي، بعد أن شغل المنصب نفسه في فندق الرها - أبو ظبي والتابع لمجموعة ذاتها.

ويتنحى صالح بخبرة طويلة في القطاع الفندقية تجود لأكثر من 20 عاماً شغل خلالها عدداً من المناصب الرئيسية في عدد من الفنادق الكبرى.



#### علي منصور

عيّنته شركة تي إن إس كبريس، مديراً لعملياتها في البحرين، ليكون بذلك أول مواطن بحريني يتسلم مثل هذا المنصب الإداري.

المصوق في الشركة. ويحمل منصور بكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة البحرين، وهو يتمتع بخبرة 10 سنوات في إدارة العمليات في قطاع الشحن السريع وتحديدًا الشحن الجوي.

#### إبراهيم كي سي



تم تعيينه رئيساً لقسم الاكتتاب في شركة سوليدريتي - التكافل العام، وهو يتمتع بخبرة واسعة وتمتد لسنوات في مجال التأمين العام، حيث عمل في شركة كرسنيت العالمية لخدمات التأمين وشغل مناصب عدة في شركة رويال اند سان ألينس.

وللخامس في المملكة العربية السعودية. ويحمل إبراهيم كي سي شهادة سي بي سي يو من المعهد الأميركي لتأمين الاكتتاب وشهادة البليوم من معهد التأمين في لندن، وهو عضو في معهد التأمين في الهند،



الاستثمارات الخارجية، ويحضر مبارك حالياً لشهادة الماجستير في ستراتيجيات القيادة من جامعة كراتفيلد، وهو حائز على شهادة مدير مشاريع من جامعة ريجيز الأسترالية.

#### محمد عوض الله

عيّنته سلسلة فنادق "روتانا" مديراً عاماً لفندق وسويتس للفنرروتانا - فندق 5 نجوم - للقرى افتتحه في نوفمبر 2006. تخرج عوض الله من المعهد الألماني بالأخص، وهو يتمتع بخبرة كبيرة اكتسبها من خلال توليه مناصب مهمة قبل انضمامه إلى الشركة كمدير عام لـ "لها روتانا سويتس" في أبو ظبي منذ افتتاحه في العام 2002.



#### مايكل هينسلر

عيّنته فندق كمبتسكي سول الإمارات مديراً عاماً للفندق، وهو يتمتع بخبرة تزيد على 18 عاماً في صناعة الضيافة، عمل قبل انضمامه لـ كمبتسكي مول الإمارات في دبي مدة عامين في المنصب نفسه في فندق ومتنجم كمبتسكي جليعة في الكويت.

يتحدث هينسلر اللغة الألمانية والانكليزية والفرنسية بطلاقة، وهو حائز على دبلوم للتقنية العليا في مجال الفندقة والمطاعم في كلية الفندقة - في لوزان.

#### شفيق سلووني

عيّنتها فندق تاج بالاس - دبي مديرة للعلاقات العامة، وهي تتنحى بخبرة واسعة في فنادق الخمس نجوم في القاهرة. وشغلت سلووني مؤخرًا منصب رئيسة الاتصالات والعلاقات الخارجية في الجامعة الألمانية في القاهرة.

#### هاني شاكرا

عيّنته مجموعة ريزيدور ساس هوسبيتاليتي العاملة في قطاع خدمات الضيافة مديراً للمبيعات في منطقة الخليج والشرق الأوسط. ويمتلك شاكرا خبرة تمتد إلى 7 سنوات



#### ستيفن شوربرت

تمت ترقيته إلى مدير عام "مجموعي" أول شركة استثمارية في العالم تعمل وفق الشريعة الإسلامية تخرج في سوق الاستثمارات الوالزية (AIM) في بورصة لندن. يتمتع شوربرت بأكثر من 20 عاماً من الخبرة في القطاع المالي. وسبق أن شغل منصب الرئيس التنفيذي لسوق EASDAQ الأوروبية عندما تولى مبيعات الشركة لسوق NASDAQ المالية.

#### ماركو نيچوف

عيّنته مجموعة "جميو"، في منصب نائب الرئيس الأول لأعمالها في منطقة الخليج العربي، وتم اختيار نيچوف لهذا المنصب لخصرته



الواسعة في مجال الفنادق، حيث شغل عدة مناصب مهمة من بينها منصب مدير العمليات والتطوير في 22 فندقاً من فنادق "سيرينا" الفرنسية المنتشرة في 9 دول أوروبية.

#### الآن والي



عيّنته شركة السيف للمحركات، وكيل سيارات جاكوار ولاند روفر في المملكة العربية السعودية، في منصب المدير العام، في خطوة تتوافق مع نمو مبيعات الشركة وزيادة انتشارها وخطتها التوسعية تصاميمها مع الطلب المتزايد على سيارات لاند روفر و جاكوار في السوق السعودية.

#### عارف مبارك

أعلنت شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة" عن تعيينه مديراً تنفيذياً لمشروع "برادي" الذي يبلغ حجم استثماراته 100 مليار درهم. وقد عمل قبل انضمامه إلى "برادي" لمدة عامين ضمن فريق عمل "دبي لاند"، أحد أعضاء "تطوير"، ثم خلالهما تعيينه مدير أول لتطوير الأعمال في "دبي لاند" ليكون مسؤولاً عن عمليات استقطاب

## Offices and Representatives

### Exclusive Advertising Sales Representatives

#### LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal  
Mikara Center, 3me Curie St.  
P.O. BOX: 1136194 BEIRUT  
Tel : + 961 1 780206 - 353952  
Fax : + 961 1 780206 - 354952  
E-mail: iktissad@iktissad.com

#### SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal  
Dar Al Wasat  
P.O. BOX: 5157  
Riyadh 11423  
Tel : + 966 1 4776624  
Fax : + 966 1 4784966  
E-mail: awat@actma.net.sa

#### U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal  
P.O. BOX: 5934  
DEIRA - DUBAI  
Tel : + 971 4 294 1441  
Fax : + 971 4 294 1035  
E-mail: awat@emirates.net.ae

#### KUWAIT

P.O. BOX: 22955 SAFAT  
13090 KUWAIT  
Tel : + 965 2416647 - 2441231  
Fax : + 965 2416648

### International Media Representatives

#### FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND  
85 AVE. CHARLES DE GAULLE  
92500 NEUILLY SUR SEINE  
FRANCE  
Tel : +33 1 40883574  
Fax : +33 1 40883574

#### JAPAN

SHINANO INT'L  
AKASAKA KYOWA BLDG  
1-16-14 AKASAKA  
MINATO - KU, TOKYO 107  
JAPAN  
Tel : +813 35846420  
Fax : +813 35555628

#### MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA  
DAMANSARA UTAMA 47400  
PETALING JAYA  
SELANGOR DARUL EHSAN  
MALAYSIA  
Tel : + 3 7729 6923  
Fax : + 3 7729 7115  
E-mail: pmm@pjb.jaring.my

#### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAQUO CO.  
KASHIKIOLSKAYA NABEREZHNAJA  
DOM 11/15, APP. 132  
109172 MOSCOW  
RUSSIAN FEDERATION  
Tel : + 7 495 911 2702, 912 1346  
Fax : + 7 495 912 1260, 261 1367

#### SOUTH KOREA

BISCONIM 321, MIDOPA BLDG.  
145, DANGLU-DONG  
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071  
KOREA  
Tel : + 82-2 739 7841  
Fax : + 82-2 732 3662

#### SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.  
CASE POSTALE 166  
ROUTE D'ORON 2  
CH-1010 - LAUSANNE 10,  
SUISSE  
Tel : + 21 654 40 00  
Fax : + 21 654 40 04

#### TURKEY

I. E. MURAT EFE  
EMLAK BANKASI BLOKARI C-4  
NO. 15 34339 I. LEVENT - ISTANBUL  
TURKEY  
Tel : + 90 212 281 31 69  
Fax : + 90 212 281 31 66  
E-mail: turkey@iktissad.com

#### UNITED KINGDOM

TONY BEESTON  
POWERS INTERNATIONAL LTD  
GORDON HOUSE  
GREENCOAT PLACE  
LONDON SW1P 1PH  
Tel : +44-207 592 8325  
Fax : +44-207 592 8326  
E-mail: tbeeston@publinter.com

#### U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

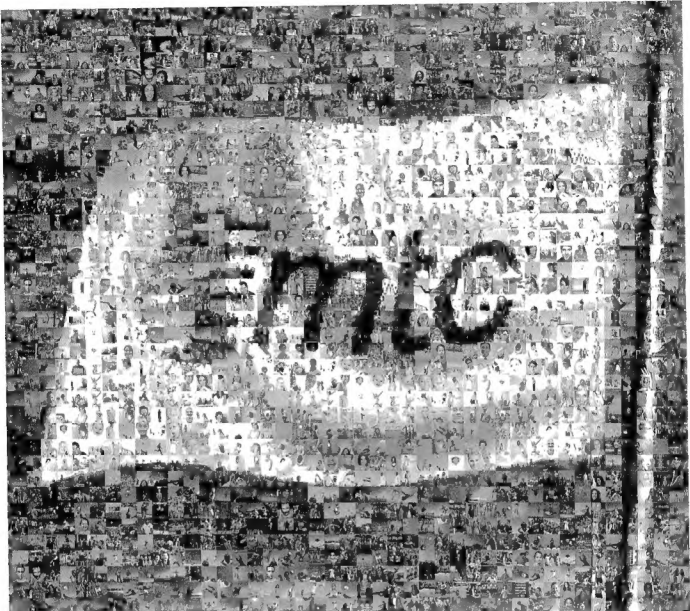
ADMARKEET INTERNATIONAL  
136 EAST 36TH ST.  
NEW YORK, NY 10016  
Tel : + 1 212 213 9408  
Fax : + 1 212 779 9651  
E-mail: info@admarnetintl.com  
WEBSITE: admarnetintl.com

THE MARCOM BUILDING  
105 WOODROW AVE.  
SOUTHPORT, CT 06490  
Tel : + 1 203 319 1000  
Fax : + 1 203 319 1004

## Advertisers' Index

- ACER .....	85
- AL- RABIE .....	196-197
- AL BUSTAN RESIDENCE .....	183
- ALBARARI .....	S.O.
- ALCELTEL .....	135
- ANTARADUS .....	163
- ARABSAT .....	155
- ARAMEX INTERNATIONAL .....	209
- ASTRA FOOD PROCESSING PLANT CO. ....	193
- BANQUE AUDI .....	118
- BARAKAT JEWELLERY .....	59
- BARR AL JISSAH/ SHANGRILA .....	43
- BEIRUT GATE/ ABU DHABI INVSTMTNT CO. ....	65
- BLOM BANK .....	22
- CHEVRON TEXACO .....	38-39
- CREDIT SUISSE .....	91 & 123
- DAR AL- ARKAN .....	31
- DAVIDOFF .....	177
- DOHA ASIAN GAMES .....	41 & 99
- DOHA BANK .....	57
- DUBAI PROPERTIES .....	15 & OBC
- EMIRATES AIRLINES .....	5
- FELDA .....	35
- FLAG TELECOM .....	153
- GMC/GENERAL MOTORS .....	8-9
- GULF AIR .....	53
- HOTEL LES BERGES DU LAC .....	189
- INTERCONTINENTAL HOTELS & RESORTS ....	11
- JUNIPER NETWORKS .....	137
- MEA .....	200
- MED GROUP .....	16
- MERCEDES- BENZ .....	43
- MOTOROLA .....	IFC
- MTC .....	IBC
- OGER .....	26-27
- OMAN MOBILE .....	141
- OMANTEL .....	159
- ORACLE .....	77
- PWC LOGISTICS .....	127
- ROYAL JORDANIAN .....	169
- SABB .....	133
- SAMA DUBAI .....	139
- SAUDI CABLE .....	145
- SCS-NET .....	205
- SHELL .....	24
- SIEMENS .....	147
- SONY ERICSSON .....	17
- STC .....	29 & 75
- SUZUKI .....	165
- TANMIYAT .....	33 & 87
- TEFIROM GROUP .....	61
- THEEB RENT A CAR .....	171
- TOTAL .....	20
- UNION PROPERTIES .....	79
- UNITED INSURANCE CO. ....	179
- UTICA .....	89
- VOLKSWAGEN .....	71
- WATANIYA TELECOM .....	102





## شارك الناس حماس الكأس.

العالم كله على موعد مع كأس العالم للهدف والتشجيع والتعلق وتبادل الأخبار والآراء والتهاني فهذه بعض المنع التي ترافق منافسات كأس العالم وتقرّب بين الناس. وينفس الحماس تتواجد في ٢٠ بلداً لتوفر شبكة تواصل لأكثر من ٢١,٠٠٠,٠٠٠ مشترك كي يعبروا عن مشاعرهم وآرائهم ويشاركوا العالم إثارة كأس العالم.



لمزيد من المعلومات زوروا موقعنا الإلكتروني : [www.mtctelecom.com](http://www.mtctelecom.com)



أنت الأساس



عضو في دبي القابضة

ملفوم «الخليج التجاري» أعمالك

كفاءة  
ريادة  
مكانة

# «... وهل يرضى من مثلي إلا بأرفع الدرجات؟!»



لا تكمن الأهمية في التواجد، بل في المفاهيم. وهذا بالتحديد ما يُبَيِّن «الخليج التجاري». فلهذا لا عمالك يقوم على سلامة الرؤية والتفكير، ولذلك عهدنا يشروعنا هذا إلى أكثر المصممين والمهندسين إبداعاً ودراسة. وكانت النتيجة مجمع «تملك حراً» ببنية عصرية يحتل موقعاً محورياً في دبي. أضيف إلى ذلك شرف التقدم والتطور. وللاي من شأنه أن يُبَيِّن عليك إنجاز أعمالك وتميزها. فإذا كنت تُفكر متقدماً، إنضم أنت أيضاً بأعمالك إلى «الخليج التجاري».

**الخليج التجاري**

العاصمة التجارية للمنطقة

www.dubai-properties.ae

٠٠٩٧١ ٤ ٣٩١١١١٤